

# LINKEDIN: 40 szybkich faktów i poprawek

## WSTĘP - DLACZEGO LINKEDIN?

Obecnie istnieje wiele platform mediów społecznościowych, takich jak Facebook, Instagram i Twitter, które oferują szansę na nawiązanie współpracy. Ale tylko LinkedIn oferuje czysto biznesową sieć, w której członkowie mogą dowiedzieć się więcej o twojej sytuacji zawodowej. Nie powinno się jej używać do dzielenia się zdjęciami słodkich dzieci i uroczych szczeniąt. Odmiennie, LinkedIn to świetny sposób na nawiązywanie kontaktów biznesowych przez Internet i rozwijanie twoja profesjonalna sieć. LinkedIn stanowi doskonałą platformę do tego; pozwalając innym profesjonalistom zobaczyć twoje talenty, umiejętności, historię zatrudnienia i sieć. Członkostwo przekroczyło 500 milionów marek na całym świecie, a w Holandii jest 4 miliony profili na LinkedIn. Niedawne amerykańskie badanie ponad 300 specjalistów ds. zasobów ludzkich wykazało, że 90% z nich sprawdzało profile LinkedIn potencjalnych kandydatów na różnych etapach procesu rekrutacji. Już samo to jest prawdziwym powodem do utrzymania atrakcyjnej i profesjonalnej obecności online. Jestem geekem z LinkedIn i od lat krzyczę o korzyściach płynących z platformy dla osób poszukujących pracy, kadry zarządzającej i przedsiębiorców. Prowadziłem warsztaty dla organizacji pozarządowych i korporacji oraz prowadziłem sesje jeden na jeden. Na początku tego roku LinkedIn uruchomił przeprojektowanie swojej platformy desktopowej, która powoli (bardzo powoli) sphywała przez globalne media społecznościowe. Teraz użytkownicy w krajach Beneluxu również zauważają zmiany. Mylącę, ponieważ ta wstępna wersja była dla mnie, wiedziałem, że byłoby gorzej dla użytkowników, którzy zanurzają się i wychodzą z platformy, gdy zajdzie taka potrzeba. Postanowiłem więc skomponować e-booka, aby przejść przez menu LinkedIn i zaoferować szybkie fakty i poprawki do tworzenia wysokiej klasy profilu LinkedIn. Co ważniejsze, chciałbym pokazać, jak najlepiej wykorzystać sieć LinkedIn w swojej karierze lub firmie.

## 1 KONFIGUROWANIE ŚWIETNEGO PROFILU



To zdjęcie jest z głównego menu LinkedIn. Przyjrzymy się funkcjom dostępnym na każdej karcie.

- Główna
- Sieć
- Praca
- Wiadomości
- Powiadomienia
- Ja
- Produkty

Zacznijmy od zakładki "Ja".

### 1.1 POPRAWKA 1 - Zanim zacznijemy, zachowajmy naszą działalność w tajemnicy!

W ciągu najbliższych kilku godzin wprowadzimy wiele zmian w Twoim profilu, a my nie chcemy, aby Twoje połączenia już je widziały. Więc wyłączymy Twój kanał aktywności. W górnej części ekranu widoczne są te ikony.



Kliknij Konto / Ustawienia i Prywatność w menu rozwijanym pod "Ja". W ustawieniach konta na karcie Prywatność:

## Prywatność

Upewnij się, że zmiany w profilu udostępniania są ustawione na Nie. Teraz jesteśmy gotowi dokonać zmian w Twoim profilu i nic nie zostanie ujawnione, dopóki nie będziemy gotowi.

### 1.2 POPRAWKA 2 – Co ludzie zobaczą ,gdy znajdą cię w LinkedIn?

Jakie jest pierwsze wrażenie, jakie robi twój profil? Gdy ktoś korzysta z funkcji wyszukiwania w LinkedIn, otrzymuje listę członków z krótkim podsumowaniem ich pełnego profilu. Jako przykład przeszukaliśmy nazwisko Smith w Holandii w polach pierwszego i drugiego poziomu i otrzymałem 112 wyników. Ale widzimy kilka ważnych informacji: zdjęcie, imię, nazwisko, lokalizację i wspólne połączenia. Wystarczy, że Cię zaciekawi i zobaczysz niebieski przycisk, który zaprasza Cię do kontaktu z tą osobą. Możesz także poznać tę osobę jeszcze przed nawiązaniem połączenia. Kliknij nazwę, aby uzyskać więcej informacji. Czy ludzie chcieliby się z Tobą skontaktować, jeśli zobaczyli Twój profil? Czytaj dalej, aby dowiedzieć się, jak wyróżnić swój profil!

### 1.3 Poprawka 3 - Zdobądź świetne zdjęcie profilowe!

Dodanie dobrego zdjęcia profilowego gwarantuje, że Twój profil zyska 14 razy więcej uwagi niż bez niego. Jeśli nie chcesz zwracać na siebie uwagi, możesz wybrać, czy zdjęcie profilowe można wyświetlić w profilu publicznym, dostosowując ustawienia prywatności. Ale jakie jest dobre zdjęcie profilowe? Znajdź ostatnie, profesjonalne zdjęcie z głową, lub prześlij zdjęcie i przyciąć je, aby upewnić się, że ludzie widzą Twoją twarz. Unikaj zdjęcia w kapeluszu, chyba że jest to część twojej osobowości. Okulary przeciwsłoneczne uniemożliwiają ludziom zobaczenie oczu i pamiętaj, że uśmiech sprawia, że zdjęcie wygląda bardziej zachęcająco. Jeśli masz profil na kilku portalach społecznościowych, spróbuj użyć tego samego zdjęcia profilowego na wszystkich z nich. W ten sposób jesteś natychmiast rozpoznawalny. Wreszcie możesz wyglądać bardzo atrakcyjnie na swoich wakacyjnych zdjęciach, ale nie używaj jednego z tych zdjęć na LinkedIn. Ludzie przychodzą tutaj, aby pracować!

### 1.4 Poprawka 4 – Wykorzystaj całą darmową przestrzeń promocyjną

### 1.4.1 TŁO ZDJĘĆ

LinkedIn zapewnia opcję dodania zdjęcia tła do swojego profilu. To Twoja szansa, aby być naprawdę kreatywnym. Zaprojektuj własny obraz tła, dodając tekst do obrazu, który wybrałeś, aby powiedzieć więcej o sobie lub swojej firmie. LinkedIn ma kilka zasad dla tego obrazu:

- Wybierz typ pliku JPG, GIF lub PNG
- Upewnij się, że plik nie jest większy niż 4 MB
- Zalecane wymiary pikseli to 1536 × 768 pikseli

Podczas wpisywania tekstu upewnij się, że pasuje on do lewej lub prawej strony obrazu profilu centralnego. Nie ignoruj tej okazji dla dodatkowego oznakowania osobistego lub biznesowego; i bezpłatna przestrzeń promocyjna.

### 1.5 POPRAWKA 5 - Twój profesjonalny nagłówek idzie dalej niż LinkedIn

Czy wiesz, że jeśli ktoś googluje nazwie twoje imię, twój profesjonalny nagłówek jest pierwszą rzeczą, którą widzą, gdy przeglądają wpis LinkedIn w wynikach wyszukiwania? Masz 120 znaków, aby w pełni wykorzystać tę część swojego profilu. Skup się na swojej profesjonalnej wiedzy, podstawowej działalności i wartości, jaką możesz dodać do organizacji. Jeśli nie wykorzystasz tego LinkedIn, domyślnie otrzymasz aktualny tytuł pracy. Każdy nagłówek jest unikalny i przyciągnie uwagę; zależy to od tego, jak chcesz znaleźć, czy uczynisz to SEO przyjaznym lub dowcipnym, zwięzłym i intrygującym. Upewnij się, że nagłówek nie jest dokładnym powtórzeniem innych informacji w Twoim profilu, ale unikalnym dodatkiem.

### 1.6 POPRAWKA 6 – Pomyśl o Twoim podsumowaniu

Podsumowanie może być rozszerzeniem nagłówka. Przekaż ludziom swoją obecną sytuację i pokaż, jakie talenty i umiejętności możesz wnieść do swojej pracy. Wyjaśnij, którzy ludzie i organizacje wykorzystują twoje umiejętności i dlaczego jest to dla nich opłacalne. Pozwól, aby ludzie wiedzieli, jakie są Twoje obecne cele i utrzymuj jasność przekazu. W skrócie:

- co robisz,
- dla kogo to robisz,
- dlaczego powinni wybrać ciebie

Podsumowanie nie musi być długie - chociaż jest 2000 znaków do wzięcia.

NEWSFLASH nowy format LinkedIn sprawia, że pierwsze dwie linie Podsumowania są bardzo ważne, ponieważ jest to fragment, który widzą ludzie otwierający Twój profil na urządzeniach mobilnych to jest jeszcze krótsze i pokazują tylko pierwsze słowa. Jest to jednak okazja, aby rozwinąć swój nagłówek.

### 1.7 POPRAWKA 7 – Twoje doświadczenie z pracy jest unikalne

W nowym interfejsie LinkedIn jedynym opisem pracy wyświetlanym na Twoim profilu publicznym jest obecna lub ostatnia praca. Upewnij się, że robisz wrażenie we wszystkich swoich rolach:

- Łącząc się ze stroną firmy pracodawcy, aby logo zostało dodane do Twojego profilu, możesz edytować nazwę wyświetlaną firmy, aby dokładnie odzwierciedlać miejsce pracy.
- Wybór tytułów zadań, które pozwalają czytelnikowi dowiedzieć się, co wiąże się z pracą. Staraj się nie być zbyt ogólnikowy, na przykład nie używaj terminu "Sales Manager", ale "Lider Sales Manager, FMCG".
- Pisanie opisu stanowiska za pomocą branżowych słów kluczowych.
- Spraw, aby twoje osiągnięcia były konkretne; myśl pod względem zakresu, budżetu, członków zespołu, liczby bezpośrednich raportów i, w razie potrzeby, z kim się zgłosisz.
- Pamiętaj, jak ludzie korzystają z internetu i zawsze myśl o frazach, które będą powszechnie używane, dzięki temu twój opis pracy jest zoptymalizowany pod kątem wyszukiwarek internetowych lub SEO.

### 1.8 POPRAWKA 8 – Dodaj media do swojego profilu

Popraw swój profil, przesyłając zdjęcia, filmy i prezentacje Rich Media. Przyciągnij uwagę użytkowników dzięki mediom, które mówią im więcej o Tobie, Twoich osobistych osiągnięciach lub Twojej firmie. Mogą one zostać dodane do podsumowania lub mogą wpłynąć na twoje doświadczenia i / lub projekty. Media do rozważenia to filmy wideo, studia przypadku lub materiały firmowe, które zwiększają Twoją wiarygodność i pomagają przekazać więcej informacji o Tobie. Obsługiwanych jest wiele rodzajów multimediiów, ale jeśli nie masz pewności, czy plik, który chcesz przesłać, jest obsługiwany, przejdź do Centrum pomocy LinkedIn, aby sprawdzić. Centrum pomocy można znaleźć w rozwijanym menu pod zakładką "Ja".

### 1.9 POPRAWA 9 – Dodaj nową sekcję profilu

Tutaj LinkedIn przestaje być CV i zaczyna mówić ludziom, kim naprawdę jesteś. Sprawdź sekcję osiągnięć. Możesz dodać tyle innych informacji o sobie i je zweryfikować.

Opublikowane prace mogą na przykład podkreślić twoją tezę i link do wersji online lub zaoferować miejsce do zaprezentowania swojego portfela opublikowanych dzieł, zarówno fikcji, jak i non-fiction.

Posiadane przez Ciebie certyfikaty potwierdzają Twoją wiedzę i gwarantują więcej wyświetleń profilu od osób z Twojej branży.

Kursy ukończone pokazują, że masz określone umiejętności.

Projekty, w których uczestniczyli współpracownicy, są okazją do przedstawienia bardziej szczegółowych informacji na temat twoich mocnych stron i wiedzy.

Wyróżnienia i nagrody są miejscem, w którym można wyróżnić osiągnięcia branżowe i nagrody akademickie.

Wyniki testów - jeśli masz przewagę w egzaminie związanym z branżą lub na poziomie akademickim; dlaczego nie uwzględnić go tutaj?

Języki mające drugi (lub trzeci lub czwarty) język są ogromnym wsparciem dla twojego profilu.

Organizacje myślą o członkostwie w organizacjach zawodowych i organizacjach regionalnych lub krajowych

#### 1.10 POPRAWKA 10 – Edytuj swój profil publiczny.

Możesz teraz łatwiej zmienić wygląd publicznego profilu, aby uzyskać więcej wyświetleń profilu. Aby umożliwić Ci udostępnianie, po prostu upewnij się, że utworzysz unikalny adres URL dla swojego profilu LinkedIn. To także sprawia, że jest bardziej niezapomniany. Aby to zrobić, kliknij Edytuj swój profil publiczny i postępuj zgodnie z instrukcjami, aby ulepszyć swoją markę, tworząc niestandardowy URL. Nie zapomnij o:

- Zaakceptowaniu zmiany wprowadzone po zakończeniu
- Dodaj niestandardowy URL do swojego CV i e-maila jako hiperłącze

#### 1.11 POPRAWKA 11 – Dodaj profil w innym języku

Pracujesz w nowym kraju? Możesz dodać swój profil w innym języku. Pomaga to łatwiej znaleźć Cię przez osoby, które nie są zalogowane na LinkedIn i używają wyszukiwarek takich jak Google lub lokalnych firm, które nie mają angielskiego jako pierwszego języka.

#### 1.12 POPRAWKA 12 - Rekomendacje

Od początku czasu rekomendacje stały się kluczem do sukcesu, a dzięki LinkedIn możesz zebrać wszystkie swoje rekomendacje w jednym miejscu. Byłoby wspaniale, gdyby ludzie właśnie opublikowali rekomendacje na swoim profilu jako gesty serdeczne, ale często nie działa w ten sposób. Z LinkedIn możesz skontaktować się ze swoim pierwszym poziomem połączeń i poprosić o rekomendację. Ale kiedy nadszedł czas, aby to zrobić?

1. Dobrze jest poprosić o rekomendacje od osób z Twojej starej firmy, gdy dopiero zaczynasz pracę. Czujecie się pewnie i nie ma się żadnej presji, by wydać zalecenie. Poproś o rekomendacje w pierwszym tygodniu zaczynasz swoją nową pracę.
2. Jako freelancer lub mała firma nie przegap okazji, aby poprosić o rekomendację, gdy umowa zakończyła się sukcesem lub kiedy właśnie zakończyłeś projekt z firmą.
3. Rozważ poproszenie swojego kierownika o rekomendację - w końcu zapewne znają twoją pracę i twoją wartość dla organizacji.
4. Rekomendacja współpracownika jest tak samo ważna jak rekomendacja od dyrektora zarządzającego i pokazuje twoje umiejętności współpracy.

Nie spodziewałbyś się dać rekomendacji o kimś, kogo nie znałeś lub z kim nie pracowałeś, więc miej to na uwadze, gdy o to poprosisz.

#### 1.13 POPRAWKA 13 – Zapytaj o rekomendację: Polecaj kogoś

Niezależnie od tego, czy chcesz wydać rekomendację, czy poprosić o nią, musisz przejść do profilu tej osoby i kliknąć trzy kropki w prawym górnym rogu ekranu. Otrzymasz tutaj menu

rozwijane i możesz poprosić o rekomendację lub napisać rekomendację dla tej osoby i powiązać ją z konkretnymi rolami i organizacjami. Warto pamiętać o następujących kwestiach:

#### *Otrzymanie rekomendacji:*

Jeśli otrzymasz zalecenie: możesz wyświetlić zalecenie lub nie.

#### *Udzielanie rekomendacji:*

Gdy wydasz rekomendację, możesz ją edytować lub usunąć nawet po jej opublikowaniu.

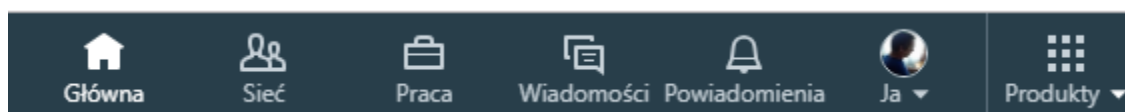
### 1.14 POPRAWKA 14 – Wybrane umiejętności i poparcie

Wyróżnione umiejętności i poparcie zmieniły się wraz z nową wersją LinkedIn. Możesz nadal wystawić do 50 swoich umiejętności i talentów, ale tylko trzy najlepsze są widoczne w twoim profilu, więc ważne jest, aby zamówić je, aby wyróżnić te trzy najlepsze. Adnotacje działają trochę jak Facebook "jak". Ludzie nie muszą współpracować z Tobą, aby Cię wspierać, dlatego ważne jest, aby być konkretnym podczas wymieniania swoich umiejętności i wiedzy. Możesz wyświetlić maksymalnie 50 umiejętności w swoim profilu. Za każdym razem, gdy ktoś Cię poprze, Twoje zdjęcie pojawi się w jego profilu jako klikalny link - jak widać poniżej, ludzie mogą wyświetlać listę polecających i odwiedzać ich profile. Dzięki temu zachęty nadal dają szansę na zobaczenie Twojego profilu przez więcej osób. Uwaga: jeśli zmieniasz kierunek swojej kariery i chcesz podkreślić trzy różne umiejętności, przenieś je na szczyt sekcji umiejętności i poproś pięć lub sześć połączeń, aby Cię poparty. Wybierz ludzi, którzy mogą dodać wartość do twoich umiejętności; ktoś, kto jest znany jako ekspert lub ktoś, kto pracował z tobą, nawet pośrednio.

## **PODŁĄCZANIE I ROZWIJANIE SIECI**

### 2.1 POPRAWKA 15 – Netwoking na LinkedIn

Do tej pory właśnie omawialiśmy, jak rozwinąć swój profil. Ale kiedy już to zrobisz, co jeszcze możesz zrobić na LinkedIn? Porozmawiajmy o tworzeniu, rozbudowie i utrzymaniu twojej sieci na LinkedIn.



Przyjrzymy się następującym zakładkom:

- Główna
- Sieć
- Praca

Zacznijmy od spojrzenia na szybkie poprawki do rozbudowy i utrzymania twojej sieci.

### 2.2 POPRAWKA 16 - Zaproszenia do połączenia

Zacznij od swojego istniejącego kręgu przyjaciół, rodziny, (starych) kolegów i znajomych z uniwersytetu. Dowiedz się, czy mają profil na LinkedIn, a następnie użyj niebieskiego przycisku, aby wysłać zaproszenie. Możesz wysłać automatyczne zaproszenie do wszystkich swoich kontaktów e-mail bezpośrednio przez LinkedIn. Przejdź do sieci kart, a następnie dodaj połączenia, aby to zrobić. To może dać ci wiele natychmiastowych połączeń, ale nie polecam tego. Bardziej efektywne jest dążenie do jakości niż do ilości. Ważne jest to, że od dzisiaj, gdy spotykasz kogokolwiek na imprezie networkingowej, szkoleniu lub wystawie, pytasz, czy są na LinkedIn i czy możesz się z nimi połączyć. Nigdy nie wiadomo, kiedy ktoś może pomóc ci w znalezieniu nowej pracy lub umowy.

### 2.3 Poprawka 17 - Najlepszy sposób na połączenie

Jeśli chcesz się z kimś połączyć, zawsze przeglądaj swój profil i użyj niebieskiego przycisku, aby nawiązać połączenie. Dzieje się tak, ponieważ wtedy zostaniesz poproszony o dodanie osobistej notatki.

NEWSFLASH Łączenie się z ludźmi zmieniło się dzięki nowej platformie LinkedIn. Jeśli chcesz się z kimś połączyć, wystarczy przejść do ich profilu i kliknąć przycisk połączenia; następnie zostaniesz poproszony o dostosowanie zaproszenia. Wybierz przycisk "Dodaj notatkę", aby spersonalizować zaproszenie i pamiętaj, że teraz możesz dodać link do strony lub adres e-mail tutaj. To świetny sposób, aby powiedzieć ludziom o darmowej usłudze lub produkcie; to także świetny sposób na rozbudowę listy mailingowej.

### 2.4 Poprawka 18 - Nowe sekcje oznaczają nowe połączenia

Pamiętasz, kiedy dodałeś nowe sekcje do swojego profilu? To jest szansa na rozszerzenie swojej sieci. Im więcej szczegółów podasz na swoim profilu o twoich działaniach i zainteresowaniach, tym więcej osób w LinkedIn pojawi się w sekcji "ludzie, których możesz znać". Nie musisz więc uzupełniać swojego doświadczenia zawodowego i wykształcenia: pomyśl o organizacji wolontariackiej, dla której pracujesz, i o organizacjach zawodowych, do których przyłączyłeś się, aby znaleźć innych członków. Każde nowe połączenie może stanowić potencjalną pomoc w Twojej karierze lub firmie, niezależnie od tego, czy aktywnie poszukujesz pracy teraz, chcesz dalej rozwijać swoją karierę, czy szukasz nowych kontraktów i klientów.

### 2.5 Ppoprawka 19 - Zaangażowanie, wzmacnianie relacji

To jest naprawdę miejsce, w którym zaczyna się zabawa, ale co rozumiemy przez zaangażowanie? Istnieją różne sposoby na nawiązanie kontaktu z Twoją siecią, ale najprościej jest polubić, skomentować lub udostępnić materiał opublikowany przez Twoje połączenia. Prawdziwe zaangażowanie jest interakcją i musisz być hojny w dawaniu, zanim zaczniesz prosić o coś w zamian. Kiedy zaczniesz przyczyniać się do swojej sieci, pamiętaj, że szukają interesujących i prowokujących materiałów, które są dla nich istotne. Możesz angażować się na kilka różnych sposobów,

- aktualizacje statusu
- zamieszczaj linki do postów na blogu
- polub, komentuj i udostępniaj odpowiednie materiały

- rozpoczynać rozmowy
- publikuj na LinkedIn Pulse.

Życzymy miłej zabawy z Twoim wkładem, twoją treścią. Ciesz się jego produkcją i otrzymywaniem opinii z sieci.

### 2.6 Poprawka 20 - Jak daleko osiąga twoje zaangażowanie?

Kliknij na zakładkę Sieć i zobaczysz ekran z polem po lewej stronie pokazującym liczbę połączeń, które posiadasz - są to połączenia pierwszego poziomu. Zobaczysz także listę osób, które możesz znać, mogą to być połączenia na poziomie 2. lub 3. poziomu, możesz potencjalnie połączyć się z tysiącami ludzi. Za każdym razem, gdy połączenie na pierwszym poziomie publikuje coś, co pojawia się w Twoim kanale, ale także w karcie powiadomień w menu. Jeśli zareagujesz na ten post, ich powiązania zobaczą twoją reakcję i prawdopodobnie też połączą się z tobą.

## **3 WZMOCNIENIE RELACJI SIECIOWYCH**

### 3.1 Poprawka 21 - Aktualizacja statusu

Siła sieci łączy i wzmacnia połączenie. Prosty sposób rozpoczęcia pracy na LinkedIn jest rozpoczęcie tworzenia aktualizacji statusu na stronie głównej. Odwiedzający Twój profil publiczny mogą teraz zobaczyć Twoje trzy ostatnie aktywności, więc za każdym razem, gdy robisz aktualizację statusu, lubisz lub udostępniasz coś, co pokazuje właśnie tam! Twoja aktywność nie musi być codziennie, może być mniejsza niż raz w tygodniu, ale jeśli czytasz interesujący artykuł, udostępnij go na LinkedIn. Jeśli właśnie ukończyłeś kurs szkoleniowy lub wykonujesz interesującą pracę wolontariacką, właśnie ukończyłeś zakłęcie jako stażysta, udostępnij go swojej sieci. Gdy piszesz nowego bloga lub tworzysz nowy film na YouTube - umieść go tutaj, aby Twoja sieć mogła się nim cieszyć. Bądź profesjonalny, ale pozwól swojej sieci zobaczyć, że jesteś ekspertem w swojej pracy i co możesz im zaoferować.

Newsflash LinkedIn niedawno dodał nową funkcję, a kiedy udostępniasz aktualizację, możesz ją udostępnić

- Publiczne osoby z LinkedIn
- Publiczne + Twitter każdy na lub poza LinkedIn i Twitter
- Połączenia Twoich połączeń na LinkedIn

To świetny krok naprzód i aby jak najlepiej wykorzystać to, musisz upewnić się, że twoje ustawienia prywatności są ustawione na "wszyscy na LinkedIn", a Twój publiczny profil jest widoczny dla wszystkich.

### 3.2 Poprawka 22 - Pisanie artykułów dla Linked

Możesz udostępniać różnego rodzaju treści na LinkedIn, zdjęcia z Instagrama, posty na blogu ze strony internetowej, biuletyny informacyjne z Twojej firmy. Możesz również napisać swój artykuł bezpośrednio w pulsie LinkedIn. Aby rozpocząć, wystarczy kliknąć "napisz artykuł". i jesteś przeniesiony na platformę publikowania w LinkedIn. Możesz zacząć pisać od razu lub



skopiować i wkleić wcześniej przygotowany artykuł. Dodaj świetny nagłówek i obraz nagłówka, który przyciąga uwagę i jesteś gotowy do publikacji. Zanim to zrobisz, dodaj hashtagi do swojego artykułu. Pomaga to ludziom zainteresowanym w temacie, aby znaleźć swój artykuł.

### 3.3 Poprawka 23 - Dodaj hashtag do napisanego przez siebie artykułu

Dodanie # hashtagu jest naprawdę proste.

1. W narzędziu do publikowania otwórz swój zredagowany artykuł.
2. Kliknij Opublikuj w prawym górnym rogu strony i pojawi się wyskakujące okno.
3. W wyskakującym oknie umieść treść, aby wprowadzić swój artykuł i odpowiednie hashtagi w polu.

Newsflash Czytelnicy mogą znaleźć posty i artykuły związane z hashtagiem w aplikacji mobilnej LinkedIn, po prostu dotykając hashtagu i znajdując inne treści wyświetlające ten hashtag.

### 3.4 Poprawka 24 - Przekaż szefom wiadomości do LinkedIneditors

Oto staruszek, ale dobro! Czy zastanawiałeś się kiedykolwiek, jak przyciągnąć wzrok edytorów LinkedIn? Po prostu daj im głowy! Pisarze używają tej sztuczki od lat, ale musisz upewnić się, że wysyłasz wiadomości na właściwe konto w mediach społecznościowych. Redaktorzy LinkedIn również są w mediach społecznościowych, więc skorzystaj z innej platformy mediów społecznościowych, aby zwrócić uwagę redaktora LinkedIn na Twój najnowszy świetny post. Użyj Twittera, aby ćwierkać je na "tip @LinkedInEditors" (pamiętaj o umieszczeniu pojedynczego spacji między Tip a @LinkedInEditors).

### 3.5 Poprawka 25 - Sprawdzanie statystyki?

Pamiętajmy, że powiedzieliśmy, że Twoje połączenie na pierwszym poziomie może widzieć całą Twoją aktywność, ale tak jak w przypadku wszystkich mediów społecznościowych, które chcemy osiągnąć dalej, chcemy zaangażować się w naszą sieć. Jak się angażujemy? Dzielenie się czymś, co jest istotne i interesujące dla Twojej sieci, zachęca do zaangażowania w formę sympatii i udostępniania. Możesz dowiedzieć się, jak bardzo twój zasięg społeczny jest dostępny, sprawdzając statystyki pokazujące Twoją aktywność. Na przykład artykuł, który napisałem, ma 8 047 wyświetleń, a w szczegółowym rozbiciu widać, że wiemy dużo więcej o odwiedzających.

### 3.6 Poprawka 26 - Nie musisz dzielić się pisemnymi artykułami

Przejdź do zakładki menu Praca i sprawdź kilka opcji tutaj. Najpierw przejdź do pokazu slajdów LinkedIn, aby zobaczyć, jak dotrzeć do osób, z którymi chcesz się połączyć, udostępniając prezentacje, infografiki i dokumenty na wiele różnych sposobów.

### 3.7 POPRAWKA 27 - Jak znaleźć grupy, które pracują dla Ciebie

Grupy LinkedIn to naprawdę sieci online, możesz pokazać swoją wiedzę tutaj, zaoferować pomoc członkom, dowiedzieć się o najnowszych wydarzeniach w Twojej branży i nawiązać kontakty. Aby znaleźć grupy, przejdź do zakładki Praca, następnie wybierz grupy i przejdź do Discover. LinkedIn pomaga znaleźć grupy, które mogą pasować do twoich potrzeb. Przed

dołączeniem do grupy warto przejrzeć profil grupy, aby lepiej poznać grupę. Możesz także zobaczyć, które z Twoich kontaktów są już członkami tej grupy. Używaj grupy tak, jakbyś korzystał z jakiegokolwiek innej możliwości sieci. Weź udział w dyskusjach, rozpoczynaj własne dyskusje i nawiąż kontakty. Niektórzy twierdzą, że grupy nie są już przydatne, ale uważam, że grupy opracowane w lokalnych warunkach są nadal cennym sposobem pomagania innym i prezentowania swoich umiejętności. Jeśli nie możesz znaleźć grupy lokalnej, do której możesz skierować swoją wiedzę, dlaczego nie założyć własnej? To kolejny sposób na rozwinięcie swojej strefy wpływów i budowanie relacji. Możesz być członkiem maksymalnie 50 grup, ale jeśli jesteś aktywny, to może wystarczy 10-15. Bardzo łatwo jest opuścić grupę i wrócić w późniejszym terminie.

## **4 WYSZUKIWANIE LINKEDIN DLA TWOJEJ NASTĘPNEJ WIELKIEJ ROLI**

### 4.1 Poprawka 28 - Jak korzystać z LinkedIn, aby znaleźć pracę?

Masz teraz świetny profil, a twoje życie zawodowe jest bogatsze w kontakty, ale jak zdobyć nową pracę lub umowę?



Potrzebna karta

- Praca

Możesz skorzystać z funkcji wyszukiwania, aby znaleźć dobrą firmę lub nową pracę.

### 4.2 Poprawka 29 - Użyj układu strony zadań, aby uzyskać przewagę

Strona zadań jest podzielona na dwie sekcje:

#### 1. Praca, którą możesz być zainteresowany

LinkedIn wyświetla listę aktualnych ofert pracy w oparciu o Twój profil - tutaj możesz dostosować swoje preferencje; i uzyskać bardziej dostosowany widok.

#### 2. Firmy w twojej sieci

LinkedIn przechodzi przez twoją sieć i wskazuje firmy rekrutujące tam, gdzie już masz połączenie z LinkedIn

### 4.3 Poprawka 30 - Utwórz alert o poszukiwaniu pracy

Podczas wyszukiwania określonej pracy można zapisać to wyszukiwanie i otrzymywać powiadomienia o opublikowaniu nowej roli. Utwórz powiadomienie o wyszukiwaniu i otrzymuj powiadomienia tak często, jak chcesz, przez e-mail lub w aplikacji mobilnej wyszukiwania LinkedIn, którą możesz pobrać na komórkę.

### 4.4 Poprawka 31 - Przeglądanie profili w trybie prywatnym

Czasami przydatne jest przeprowadzanie tajnych badań dotyczących firm lub połączeń w poszukiwaniu nowych możliwości. W ustawieniach możesz przejść do opcji Prywatność i wybrać opcje wyświetlania profilu, aby wyświetlić:

- Twoje imię i nagłówek
- Charakterystyka profilu prywatnego
- Tryb prywatny

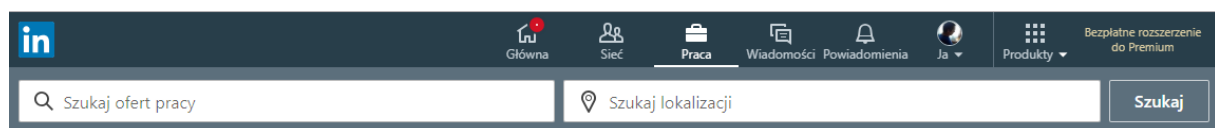
Istnieją oczywiste zalety oglądania w trybie prywatnym, ale są też wady. Jeśli masz darmowe konto; ludzie nie będą mogli dowiedzieć się, czy obejrzałeś ich profil, ale nie będziesz też mieć dostępu do statystyk, aby zobaczyć, kto wyświetla Twój profil. Założenie konta premium eliminuje to ograniczenie; będziesz mieć pełny dostęp do wszystkich danych związanych z Twoim osobistym profilem, jednocześnie wciąż przeglądając profile, które Cię interesują w trybie prywatnym.

#### 4.5 Poprawka 32 - Podaj prywatny sygnał rekruterom

Jeśli chcesz znaleźć nowe możliwości, ale nie chcesz, aby obecna firma wiedziała o tym: przejdź do prywatności i ustawień i prywatnie sygnalizuj rekruterom, że jesteś otwarty na coś nowego. Ta opcja jest całkowicie darmowa; Rekruterzy subskrybujący LinkedIn Recruiter będą mogli zobaczyć Twój sygnał. To jest to, co widzisz, kiedy wchodzisz do sekcji poszukiwania pracy w ustawieniach prywatności, kiedy zarządzasz swoim kontem. Zauważ także, że istnieje opcja udostępnienia pełnego profilu LinkedIn po kliknięciu przycisku aplikacji w interesującej Cię pracy. Umożliwi to posterowi pracy dostęp do wszystkich informacji w Twoim profilu, a także do informacji zawartych na stronie podanie.

#### 4.6 Poprawka 33 - Używanie funkcji wyszukiwania dla zadań

Możesz teraz użyć funkcji wyszukiwania, aby znaleźć oferty pracy w swoim obszarze geograficznym. Wystarczy wybrać Zadania, a otworzy się pole wyszukiwania:



Możesz wyszukiwać oferty pracy według stanowiska, słowa kluczowego lub firmy. Możesz zawęzić wyszukiwanie, wybierając kryteria w menu po prawej stronie:

Wybierz z:

- Firma
- Data opublikowania
- Poziom doświadczenia
- Przemysł
- Stanowisko

Zobacz wakat, który ci się podoba, może jedno z twoich powiązań działa w firmie. Masz możliwość bezpośredniego skontaktowania się z twoim łączem, aby dowiedzieć się więcej o tej pracy i dowiedzieć się, czy mogą mi pomóc w jakikolwiek sposób. Możesz zapisać te kryteria wyszukiwania i utworzyć alert wyszukiwania, aby otrzymywać powiadomienia o nowych księgowaniach.

#### 4.7 Poprawka 34 - Nowa funkcja wiadomości na LinkedIn

LinkedIn znacznie ułatwił bezpośredni kontakt z Twoim pierwszym poziomem połączeń; bez opuszczania strony, na której się znajdujesz. W prawym dolnym rogu ekranu znajduje się okno z komunikatami, które możesz aktywować. Otwórz to i wyszukaj tam połączenie, z którym chcesz się skontaktować. Na przykład: w zakładce Zadania w sekcji Firmy w mojej sieci widzę, że mam połączenie, które pracuje w Starbucks. Mogę wysłać jej wiadomość jednym kliknięciem, nie opuszczając strony.

#### 4.8 Poprawka 35 - Ustrukturyzowanie wyszukiwania osób

Nowy interfejs LinkedIn pozwala dodać więcej parametrów do wyszukiwanych haseł: Możesz chcieć poznać nazwisko kierownika działu firmy lub nazwisko osoby odpowiedzialnej za rekrutację. Tutaj szukałem osób pracujących w dziale zasobów ludzkich w Danone i mając na uwadze wiele wyników; górna pokazuje mi, że jesteśmy połączeni wzajemnym połączeniem. Podczas tworzenia złożonych wyszukiwanych terminów użyj "", aby połączyć terminy z więcej niż jednym słowem.

#### 4.9 Poprawka 36 - Kroki, które należy podjąć, gdy dostajesz nową pracę

Jest kilka rzeczy, które warto zrobić, gdy tylko zaczniesz pracować dla nowej firmy lub organizacji Wzmocnij swoje nowe kontakty w mediach społecznościowych.

- Po oficjalnym rozpoczęciu pracy ważne jest, aby zaktualizować tytuł na swoich platformach społecznościowych
- Zaczynij śledzić swoją nową firmę na LinkedIn i współpracowników.
- Gdy spotykasz nowych ludzi, cementuj relacje, znajdując je na LinkedIn. (pomaga to również zapamiętać wszystkie nowe twarze!)

Połącz się z byłymi kolegami

- Uaktualnienie profilu wraz z nowym tytułem spowoduje wyświetlenie monitu o połączenie, aby wysłać wiadomości i gratulacje. Poświęć czas, aby odpowiedzieć na te wiadomości, rozpocząć nowe rozmowy.
- Pierwszy tydzień nowej pracy to doskonały czas na dotarcie do kolegów z poprzednich prac. Po ponownym nawiązaniu kontaktu z osobami w starej firmie poproś o rekomendacje dla LinkedIn. Najlepszym momentem na uzyskanie skierowań jest sytuacja, gdy nie szukasz nowej pracy.

#### 4.10 Poprawka 37 - Weź konto premium

Do tej pory wszystkie omówione tu funkcje były dostępne w darmowej wersji LinkedIn. Teraz Twój profil odzwierciedla Ciebie i miejsce, w którym chcesz rozpocząć karierę, to świetny wybór. Oferuje szereg korzyści, które pomogą w poszukiwaniu pracy, w tym:

- Bezpośrednie przesyłanie wiadomości do rekruterów, dając 3 kredyty Inmail miesięcznie
- Kto obejrzał Twój profil w ciągu ostatnich 90 dni
- Weź opcję, aby być wybranym kandydatem
- Porównaj się z innymi Wnioskodawcami
- Możliwości e-learningu z kursami wideo online (sprawdź przycisk uczenia się, gdy odwiedzasz więcej produktów LinkedIn w zakładce praca)
- Natychmiastowy dostęp do informacji o zarobkach.

Możesz wziąć miesięczny bezpłatny okres próbny, a następnie zapłacić co miesiąc z opcją anulowania w dowolnym momencie.

## **5 WIĘCEJ KORZYŚCI Z PLATFORMY LINKEDIN**

### 5.1 POPRAWKA 38 - LinkedIn nie jest tylko dla osób poszukujących pracy

Istnieją 4 rodzaje kont premium, każdy plan oferuje ulepszone funkcje:

- Biznesplany pomagają dotrzeć do potencjalnych klientów, promować firmę i umożliwić podnieść kwalifikację dzięki dostępowi do platformy edukacyjnej LinkedIn
- Plany sprzedaży pomagają w generowaniu potencjalnych klientów i zapewniają szczegółowe analizy sprzedaży
- Plany zatrudnienia pozwalają na większy dostęp do najlepszych talentów.

## **5 WIĘCEJ KORZYŚCI Z PLATFORMY LINKEDIN**

### 5.1 POPRAWKA 38 - LinkedIn nie jest tylko dla osób poszukujących pracy

Istnieją 4 rodzaje kont premium, każdy plan oferuje ulepszone funkcje:

- Biznesplany pomagają dotrzeć do potencjalnych klientów, promować firmę i umożliwić podnieść kwalifikację dzięki dostępowi do platformy edukacyjnej LinkedIn
- Plany sprzedaży pomagają w generowaniu potencjalnych klientów i zapewniają szczegółowe analizy sprzedaży
- Plany zatrudnienia pozwalają na większy dostęp do najlepszych talentów.

Podobnie jak plan osób poszukujących pracy, plany biznesowe, sprzedażowe i związane z zatrudnieniem są bezpłatne przez pierwszy miesiąc, więc warto sprawdzić korzyści.

### 5.2 Poprawka 39 - LinkedIn jest również dla małego biznesu

Ale utrzymują to w spokoju. Przejdź do swojego profilu, a w stopce znajduje się zakładka Mała firma. Kliknij na to, a świat otworzy się dla Ciebie jako właściciel małej firmy. Mają grupę

darmowych zasobów, które dają wskazówki (tak jak ja), jak najlepiej wykorzystać LinkedIn i jak się rozwijać

- Branding biznesowy
- Inbound Marketing
- Strategie sprzedaży.

Są tam również informacje o tym, jak wypełnić swoje potrzeby rekrutacyjne

### 5.3 Poprawka 40 - PROFINDER

Rozbuduj pracę przycisku, odwiedź produkt Profinder - miejsce, w którym znajdziesz freelancerów, którzy wykonają pracę dla ciebie i freelancerów, aby znaleźć wykonawców. Ta usługa jest obecnie dostępna tylko w Stanach Zjednoczonych, chociaż planowane jest rozszerzenie jej zasięgu. Jeśli twoi odbiorcy są w Stanach, może to być świetne miejsce na znalezienie nowego biznesu.

### 6 SŁOWA KOŃCOWE

LinkedIn to potężna sieć internetowa i świetne profesjonalne narzędzie do potrzeb kariery i biznesu. LinkedIn wykorzystał technologię mobilną i uznał, że w tym połączonym świecie chcemy mieć natychmiastowy dostęp do informacji, a także możliwość pokazania własnych umiejętności i wiedzy. LinkedIn nie musi być jedynym źródłem informacji, ale może pomóc w szybszym zlokalizowaniu najbardziej profesjonalnych źródeł informacji. Przenieś te 40 faktów i poprawek z serwisu LinkedIn i wykorzystaj je, aby rozwinąć swój profil, rozwinąć swoją sieć i wzmocnić relacje zawodowe. Pomogą ci wykorzystać moc LinkedIn, a zobaczysz korzyści w miarę rozwoju Twojej kariery lub interesów biznesowych.