

۲۱۰ ۸۲۹۰

لوسیک



شبکه متخصصان

۱۲۰ نکته لینکدین

چاپ اول

ترجمه و گردآوری: محسن عقابایی

کتاب کسب و کار - ۲

سرشناسه: عقبایی، محسن، ۱۳۷۰-
عنوان و نام پدیدآور: شبکه متغییر / نکته لینکدین / ترجمه و گردآوری محسن
عقبایی .

مشخصات نشر: تهران: انتشارات تاچارا، ۱۳۹۹

مشخصات ظاهری: ۱۴۰ ص.

فروست: کتاب کسب و کار؛ ۲ .

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۹۷۱۴۲-۰

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

موضوع: لینکداین (منبع الکترونیکی)

موضوع: LinkedIn (Electronic resource)

موضوع: شبکه‌های اجتماعی پیوسته

موضوع: Online social networks

رده بندی کنگره: HF۵۴۱۵/۱۲۶۵

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۷۲

شماره کتابشناسی ملی: ۶۱۳۳۷۸۲



این کتاب با حمایت مادی و معنوی
گروه رسانه‌ای کاما منتشر شده است.



نام کتاب: شعر و سخن متخلصان ۱۲۰ نکته لینکدین

تالیف: مهرداد عقیایی

صفحه آرا: نجیبه میرزاجانی

طراح اینفوگرافیک: نجیبه میرزاجانی

تیراژ: ۱۰۰۰

نوبت چاپ: اول

سال انتشار: بهار ۱۳۹۹

چاپ: مجتمع چاپ اوج نیلی

لیتوگرافی: مجتمع چاپ اوج نیلی

مشخصات ظاهری: ۱۴۰ ص

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۹۷۱۴-۲-۰

دفتر مرکزی: خیابان کریمخان زند، خیابان آبان جنوبی، نبش ورشو، شماره ۱۰، طبقه سوم

☎ ۸۸۹۰۱۲۷۹

🌐 tacharabook.ir

✉ tacharabook

📷 tacharabook

هرگونه اقتباس و استفاده از این اثر، مشروط به دریافت اجازه کتبی ناشر است.

این کتاب با کاغذ حمایتی منتشر شده است.

فهرست

مقدمه

چه کسانی به سراغ یکدن می روند؟

بخش اول

چگونه یک پروفایل تاثیرگذار بسازیم

• تصویر پروفایل

• نام

• عنوان

• خلاصه

• تجربه

• مهارت‌ها و تاییدیه‌ها

• گواهینامه‌ها

• تحصیلات

• علایق

• توصیه‌ها

• اطلاعات تماس

• کارهای داوطلبانه

• راهکارهای مقابله با پروفایل‌های دروغین

بخش دوم

بازاریابی محتوایی در لینکدین

- چگونه یک محتوا در لینکدین همه گیر می شود؟
- چگونه یک کامنت موثر بنویسیم؟
- بازاریابی ویدئویی در لینکدین چگونه است
- چگونه یک ویدئوی جذاب و حرفه ای تولید کنیم؟
- هشتک ها در لینکدین چگونه به ما کمک می کنند؟

بخش سوم

چگونه در لینکدین بیشتر دیده شویم؟

- چگونه از گروه های لینکدین بیشتر بهره ببریم؟
- چگونه یک مقاله تاثیر گذار بنویسیم؟
- چگونه با مخاطبان وارد گفتگو شویم؟
- چگونه در برندسازی شخصی موفق شویم؟

مقدمه

■ موفقیت هر کسب و کار سه شرط اساسی دارد: شرط اول ارتباط است، شرط دوم سهم ارتباط است. شرط سوم هم در نهایت ارتباط است. هیچ کسب و کاری بدون داشتن شبکه پایدار و منسجمی از ارتباطات شکل نمی‌گیرد. این ویژگی تمام کسب و کارها در تمام طول تاریخ بوده است. به بیان ساده‌تر می‌توان کسب و کار را در یک ارتباط خلاصه کرد؛ چراکه حتی ساده‌ترین و کوچک‌ترین کسب و کارها نیز برای ارایه خدمات و فروش محصولات باید با مشتریان خویش در ارتباط باشد؛ یا برای تأمین مواد اولیه و دریافت خدمات پشتیبانی باید با شرکت‌های همکار خود ارتباط برقرار کند، یا برای حفظ جایگاه خود در بازار ضرورت دارد که به صورت مستقیم و غیرمستقیم رقبای جدی خود را دنبال کنند؛ حتی ارتباطات درون‌سازمانی نیز به دلیل تأثیراتی که بر حفظ روحیه کارکنان و تقویت هویت شغلی آنها دارد از اهمیت زیادی برخوردار است. با بررسی کسب و کارهای موفق در تمام بازارهای محلی، ملی و بین‌المللی به وضوح مشاهده می‌شود که موفق‌ترین برندها، دارای بیشترین و موثرترین شبکه‌های ارتباطی هستند. آنها برای ساماندهی و بهینه‌سازی ارتباطات خود با مشتریان عمده و نهایی، شبکه توزیع و فروش، شرکای کلیدی، رقبا، سهامداران، رسانه‌ها و کارکنان‌شان از انواع و اقسام ابزارهای ارتباطی استفاده می‌کنند. با گسترش جادوی شبکه‌های اجتماعی در دو دهه گذشته، پلت‌فرم‌های متنوعی از قبیل فیس‌بوک، تویتر، اینستاگرام، پینترست، تامبلر،

یوتیوب و... هرچند برای ایجاد ارتباط‌های ساده و دوستانه میان کاربران اینترنت ایجاد شده بود اما این فرصت را نیز در اختیار کسب و کارها قرار دادند تا سرعت و کیفیت برقرار ارتباط با ذی‌نفعان‌شان را بالا ببرند. در میان همه این پلت‌فرم‌ها «لینکدین» یک استثنا بود، این شبکه اجتماعی نه برای سرگرمی و تفریح عامه کاربران فضای مجازی بلکه با هدف ایجاد، حفظ و تقویت ارتباط میان متخصصان و فعالان فضای کسب و کار ایجاد شد.

■ لینکدین در سال ۲۰۰۲ فعالیت خود را آغاز کرد و تا به امروز موفق شده حدود ۶۷۴ میلیون کاربر از ۲۰۰ کشور دنیا جذب کند. تعداد کاربران لینکدین، بر طرز چشمگیری از شمار کاربران اپلیکیشن‌هایی نظیر فیس‌بوک و اینستاگرام با ۱٫۱ میلیارد و یک میلیارد کاربر کمتر است اما بدون شک کیفیت حرفه‌ای کاربران لینکدین به مراتب بالاتر از سایر شبکه‌های اجتماعی است. خوشبختانه فضای لینکدین خالی از کلیپ‌های نازل و عکس‌های خصوصی و اینستاگرامی بی‌مایه است. منطق حاکم بر این شبکه اجتماعی بر اساس روابط حرفه‌ای میان متخصصان چیده شده و چنانچه یک کاربر از روال رایج تخطی کند، سرعت توسط سایرین پس زده می‌شود. ساده‌ترین امکانی که لینکدین در اختیار کسب و کارها قرار می‌دهد، معرفی مزیت‌ها و همچنین شناسایی استعدادها است. در مقابل این فرصت رانیز در اختیار افراد ماهر و متخصص قرار می‌دهد تا با معرفی توانمندی‌های خود، شغلی شایسته پیدا کنند.

■ تب شبکه‌های اجتماعی در ایران، اصلاً به لینکدین نرسید. سلطه‌ای که در برهه‌های مختلف زمانی فیس‌بوک، تلگرام، اینستاگرام، واتس‌آپ بر فضای مجازی ایران ایجاد کردند، هیچ فرصتی برای خودنمایی به لینکدین نداد. البته فضای منطقی و حرفه‌ای لینکدین نیز با محتوای غالب و طیف مخاطب گسترده این شبکه‌های اجتماعی همخوانی نداشت. پیچیدگی بیشتر لینکدین، نشان زبان فارسی و سرگرم‌کننده نبودن، حاشیه امنی برای کاربران حرفه‌ای آن ایجاد کرد. آرامشی که در لینکدین حاکم است بیش از آنکه یک تهدید باشد، یک فرصت است. شاید در نگاه اول به نظر بیاید صرف هزینه برای تولید محتوا و مدیریت این رسانه در نسبت با تعداد کاربران فعال آن بهره‌وری لازم را ندارد اما به دو دلیل باید این دیدگاه را رد کرد و با دیدی عمیق‌تر به لینکدین نگریست؛

اول اینکه کاربران لینکدین هرچند کم‌شمار هستند اما به اتفاق از جمله افراد تحصیل کرده و ماهر جامعه به شمار می‌روند. این افراد به عنوان اعضای گروه‌های مرجع جامعه بر تصمیم‌سایرین تاثیر می‌گذارند. از این رو، حضور موفق و موثر در لینکدین، بر شمار افراد مرجعی که نسبت به یک برند آگاهی دارند، می‌افزاید. دوم اینکه عدم حضور رقبا در لینکدین، فرصت بیشتر دیده شدن را در اختیار برندهای فعال قرار می‌دهد. برندهایی که با بهره گرفتن از غفلت رقبای خود، به صورت اصولی و حرفه‌ای در لینکدین فعالیت می‌کنند، به سرعت پرچمدار کسب و کار خود در این شبکه اجتماعی می‌شوند و فاصله خود را با رقبا افزایش می‌دهند. بی‌شک جبران این عقب‌ماندگی برای برندهایی که غفلت کرده‌اند بسیار پرهزینه و زمانبر خواهد بود.

■ «شبکه متخذهان» با هدف راهنمایی مدیران و کارشناسان کنجکاو که سعی دارند از لینکدین برای توسعه ارتباط‌های حرفه‌ای خود استفاده کنند، تهیه شده است. این کتاب فقط به معرفی لینکدین و ظرفیت‌های آن نمی‌پردازد بلکه به صورت یک راهنمای عملی، خواننده را در مسیر ایجاد حساب کاربری و بهینه‌سازی صفحه شخصی گام به گام می‌برد. نویسنده و طراحان این کتاب سعی کرده‌اند با استفاده از تصاویر گرافیکی این مسیر را تا حد امکان هموارتر کنند. البته برای بهره‌برداری بیشتر از لینکدین لازم است علاوه بر نکاتی که در این کتاب شرح داده می‌شود، وقت کافی برای پرسه‌زنی در سایت و تصاویر اختصاص داده شود. با توجه به اینکه لینکدین همانند هر شبکه اجتماعی دیگر، هر روز چند صبحی یک نسخه جدید از سایت و اپلیکیشن خود منتشر می‌کند، ضرورت دارد پس از مطالعه این کتاب، اطلاعات خود را به‌روز نگه دارید. این کتاب بر اساس آخرین نسخه ۲۰۲۰ لینکدین تهیه شده است. برای اینکه خوانندگان در آینده، همچنان به روز باشند و دسترسی ساده‌تری به ترفندهای کار با لینکدین داشته باشند، آخرین راهکارها و توصیه‌های فعالیت موثر در این شبکه اجتماعی به صورت مداوم روی سایت تاپ‌آرا به‌روز می‌شود. پس از مطالعه کتاب، می‌توانید این صفحه اختصاصی را دنبال کنید و به آخرین مهارت‌های کار با لینکدین مجهز شوید.

■ «شبکه متخصصان» سومین کتاب از سری کتاب‌های کسب و کار انتشارات تاپ‌آرا

است. این کتاب حاصل دو سال تحقیق، فعالیت عملیاتی در لینکدین، گردآوری آخرین اطلاعات و ترفندهای حضور موثر در این شبکه اجتماعی توسط نویسنده است. با توجه به اینکه منابع بسیار محدودی در مورد لینکدین به زبان فارسی وجود دارند، امیدواریم این کتاب بتواند به صاحبان کسب و کارها و همچنین افراد متخصصی که به دنبال توسعه روابط شغلی‌شان هستند، کمک کند. در روند تهیه این کتاب نهایت سعی خود را کردیم تا محتوایی کیفی، مستند و روان ارائه دهیم. بسیار خوشحال و مفتخر می‌شویم اگر با ندهای خودتان ما را در این مسیری که در پیش گرفته‌ایم راهنمایی کنید؛ چراکه تنها راهنمای این مسیر، شما خواننده‌های کنجکاو و مشتاق هستید.

حمید روستا
نوروز ۱۳۹۹