

۲۲۸۴۰۸۷

۴۰۱۳۱



به نام خدا

بازاریابی با

لینکدین

www.ketab.ir

مؤلف:

مهیار سیاهوشی

هر گونه چاپ و تکثیر از محتویات این کتاب بدون اجازه دکتبی
ناشر ممنوع است. متخلفان به موجب قانون حمایت حقوق
مؤلفان، مصنفان و هنرمندان تحت پیگرد قانونی قرار می گیرند.

◀ عنوان کتاب: بازاریابی با لینکدین

◀ مولف: مهیار سیاهوشی

◀ ناشر: موسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران

◀ ویراستار: نرگس مهربد

◀ صفحه آرای: نازنین نصیری

◀ نوبت چاپ: اول

◀ تاریخ نشر: ۱۴۰۱

◀ چاپ و صحافی: صدف

◀ تیراژ: ۱۰۰ جلد

◀ قیمت: ۷۸۰۰۰۰ ریال

◀ شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۱۸-۵۴۸-۰

نشانی واحد فروش: تهران، میدان انقلاب،

خ کارگر جنوبی، روبروی پاساژ مهستان،

پلاک ۱۲۵۱-تلفن: ۶۶۴۱۰۰۴۶-۲۲۰۸۵۱۱۱

فروشگاههای اینترنتی دیباگران تهران :

WWW.MFTBOOK.IR

www.dibagaran-tehran.com

نشانی اینستاگرام دیبا **dibagaran_publishing**

نشانی تلگرام: **@mftbook**

هر کتاب دیباگران، یک فرصت جدید علمی و شغلی.

هر گوشی همراه، یک فروشگاه کتاب دیباگران تهران.

از طریق سایتهای دیباگران، در هر جای ایران به کتابهای ما دسترسی دارید.

۸.....	مقدمه ناشر
۹.....	مقدمه مؤلف
۱۱.....	پرسونال برندینگ
۱۱.....	جستجوی شفلی
۱۱.....	ترفندهایی مؤثر برای کاربران لینکدین
۱۲.....	۱. به روزرسانی لینکدین و تولید محتواهای منحصربه فرد
۱۲.....	۲. بررسی کنید چه کسانی پروفایل شما را مشاهده می کنند
۱۲.....	۳. با استفاده از پاسخ ها و گروه ها، سوالات را پاسخ دهید
۱۳.....	۴. با حساسیت بیش تری شبکه تان را دنبال کنید
۱۳.....	۵. به روزرسانی شبکه تان از طریق signal and bottlenose را دنبال کنید
۱۳.....	۶. پیشنهادات جذاب مطرح کنید
۱۳.....	۷. پروفایلی به روز داشته باشید
۱۴.....	۸. از مخاطبین شبکه تان پشتیبان بگیرید
۱۴.....	الگوریتم لینکدین چگونه کار می کند
۱۵.....	عواملی که در رتبه بندی الگوریتم لینکدین نقش مهمی دارد
۱۵.....	۱. ارتباطات شخصی و نزدیک
۱۵.....	۲. علایق مشترک
۱۵.....	۳. میزان تعاملات
۱۶.....	نحوه نمایش و تنظیم پست ها در فید لینکدین
۱۶.....	چگونه در لینکدین تولید محتوای قدرتمند داشته باشیم؟
۱۸.....	پله اول: تولید محتوای بسیار عالی و قدرتمند داشته باش
۲۲.....	پله دوم: به صورت خودکار انتشار و ارسال پست داشته باشید
۲۳.....	پله سوم: تعداد دفعاتی که باید در لینکدین، لینک بگذارید
۲۵.....	آمار کاربردی و مهم لینکدین در سال ۲۰۲۰
۳۰.....	لینکدین یک پلتفرم خاص برای پزشکان
۳۰.....	ارتباطی بزرگ با حرفه ای ها
۳۱.....	برندسازی شخصی
۳۱.....	بازدید بیش تر از سایت شما
۳۱.....	فرصت یادگیری بی وقفه
۳۱.....	پروفایل خودتان را دائم به روز نگه دارید
۳۴.....	در گروه های کاری خود عضو شوید
۳۴.....	با حرفه ای ها ارتباط برقرار کنید

۳۵		محتوای ارزشمند تولید کنید
۳۵		حالا چه نوع محتوایی تولید کنیم؟
۳۵		توصیه کنید و تأییدیه بگیرید
۳۷		بازاریابی محتوایی در سال ۲۰۲۱ و پس از آن
۳۹		چند نکته بسیار کاربردی در لینکدین
۳۹		۱. مدیریت کردن دعوت‌ها بر روی لینکدین چگونه است؟
۳۹		۲. محدودیت دعوت‌ها در لینکدین
۴۰		۳. عضویت پولی لینکدین چه مزیت‌هایی دارد؟
۴۱		۴. چطور می‌توانیم پست‌های لینکدین را بر روی سایت خود قرار دهیم؟
۴۱		۵. چطور می‌توانیم پیام‌های گروه‌های لینکدین را silent و مکالمات را پاک کنیم؟
۴۱		۶. چگونه می‌توانیم پست را از کانکشن‌ها مخفی کنیم؟
۴۲		روش‌های کاربردی برای افزایش بازدیدتان در لینکدین
۴۲		اسم برندتان را در سربرگ قرار دهید
۴۳		سرمایه‌گذاری حرفه‌ای در headshot
۴۳		عنوان خود را کاربردی تعریف کنید
۴۳		اهداف خود را بیان کنید
۴۳		نزدیکان خود را تأیید کنید
۴۴		محتوای چندرسانه‌ای خود را به لینکدین اضافه کنید
۴۴		فقط از طریق لینکدین آپلود کنید
۴۴		تولید محتوای قدرتمند داشته باشید
۴۴		هشتگ‌گذاری در پست‌ها را فراموش نکنید
۴۴		از به‌روزرسانی تحصیلات غافل نشوید
۴۵		از پروفایل‌نر استفاده کنید
۴۵		چگونه LINKEDIN ACCOUNT PREMIUM خود را فعال کنیم؟
۴۵		لینکدین پریمیوم اصلاً چیست؟
۴۶		چه امکانات مشترکی بین پلن‌های سرویس لینکدین پریمیوم وجود دارد؟
۴۶		اطلاع از افرادی که در حالت مخفی از پروفایلتان بازدید کرده‌اند
۴۶		اعتبار در ارسال پیام
۴۶		دسترسی به بخش یادگیری لینکدین
۴۷		مقایسه ۴ پلن مختلف PREMIUM LINKEDIN
۴۷		پریمیوم کریر
۴۷		پریمیوم بیزینس
۴۸		پریمیوم بازاریابی
۴۸		recruiter lite پریمیوم
۴۸		آیا داشتن اکانت پریمیوم ارزش دارد؟

- کارفرمایان چگونه ما را در لینکدین پیدا می کنند؟ ۴۹
۱. شبکه‌ای بسیار بزرگ تشکیل دهید ۴۹
۲. از کلمات کلیدی درست استفاده کنید ۴۹
۳. اطلاعات تماس خود را کامل ارائه دهید ۵۰
۴. عکس پروفایل خود را جذاب کنید ۵۰
- چگونه از لیست مخاطبین خود در لینکدین خروجی بگیریم؟ ۵۱
- آموزش طرز صحیح تلفظ نامتان به دیگران در لینکدین ۵۵
- چه محتوایی در لینکدین کاربران پیش‌تری جذب می کند؟ ۵۶
- نکات بسیار مهم در قالب تولید محتوا و تعامل در لینکدین ۵۷
- چگونه در لینکدین مقاله بنویسیم؟ ۵۷
- تعاملات در لینکدین چگونه انجام می شود؟ ۵۸
- چرا بازاریابان باید در گروه‌های تخصصی لینکدین عضو شوند؟ ۵۸
- برای حضور در گروه‌های لینکدین چه اقداماتی لازم است؟ ۵۹
- صفحه شخصی خود را در لینکدین آنالیز کنید ۵۹
- آنالیز فعالیت‌های بازاریابی در لینکدین چگونه انجام می شود؟ ۶۰
- برای اجرای کمپین‌های بازاریابی در لینکدین چقدر بودجه لازم است؟ ۶۱
- چند نمونه از کمپین‌های موفق بازاریابی در لینکدین ۶۲
- کمپین کمپانی فاکس قرن بیستم برای فیلم Taken ۶۲
- کمپین شرکت FRUIT OF THE LOOM برای بیج کردن شغل جدید ۶۲
- کمپین شرکت لورال به نام are you in? ۶۲
- لحن برند خود را در لینکدین مشخص کنید ۶۳
- مخاطبین هدف شما در لینکدین به چه چیزی علاقه دارند؟ ۶۳
- برای صفحه لینکدین خود یک ویترین بسازید ۶۳
- چرا باید از ویدئو در لینکدین استفاده کنید؟ ۶۴
- ویدئوها را در لینکدین چگونه آپلود کنیم؟ ۶۵
- نکاتی که باید برای تبلیغات در لینکدین بدانید ۶۷
- تبلیغات کلیکی ۶۷
- تبلیغات محتوایی ۶۸
- تبلیغات Sponsored in mail ۶۸
- تبلیغات گروهی ۶۸
- تبلیغات اجتماعی ۶۸
- تبلیغات محتوایی slide share ۶۹
- چگونه در لینکدین آگهی استخدام ثبت کنیم؟ ۶۹
- مهارت‌های سرچ کردن قدرتمند در لینکدین ۷۵
- دو ابزار قدرتمندی که هر صاحب کسب‌وکاری در لینکدین باید آن را بداند ۷۶

۷۶	SHOW CASE PAGE چیست و دقیقاً چه کار می‌کند؟
۷۹	SHOW CASE را چگونه می‌توانیم ایجاد کنیم؟
۸۰	SPONSORED UPDATES را چگونه می‌توانیم استفاده کنیم؟ (آپدیت‌های شامل هزینه)
۸۰	۱. سطح اول: حمایت مالی محتواها
۸۱	۲. سطح دوم: تبلیغات پولی متنی
۸۱	۳. سطح سوم: ایمیل‌های پولی
۸۲	چگونه در لینکدین مشتری پیدا کنیم؟
۸۳	روش اول نقل قول
۸۴	روش دوم استفاده از NOT
۸۴	روش سوم استفاده از OR
۸۴	روش چهارم استفاده از AND
۸۴	روش پنجم PARENTHETICAL
۸۵	ترفندهایی برای مدیریت مشتریان در لینکدین
۸۵	۱. استفاده از PRO FINDER
۸۶	۲. استفاده از نرم‌افزار مدیریت مشتری
۸۷	نرم‌افزار NIMBLE
۸۷	نرم‌افزار DUX SOUP
۸۸	۳. با مشتریان روابط دوستانه برقرار کنید
۸۹	۴. از اطلاعات لینکدین برای مدیریت مشتری استفاده کنید
۹۰	بررسی عملکرد برندهای موفق در لینکدین
۹۰	بست‌گذاری مداوم
۹۵	چگونه پست‌ها و محتواهای لینکدین را تجزیه و تحلیل کنیم؟
۹۵	حساب کاربری
۹۵	حساب‌های تجاری
۹۶	بازدیدکنندگان
۹۷	فالوورها
۹۷	لینکدین چه تأییداتی روی سئو سایت شما می‌گذارد؟
۹۸	دلیل اینکه حساب شما در لینکدین بسته می‌شود، چیست؟
۹۸	پیشگیری از بسته شدن حسابتان
۹۸	با تمام قوانین لینکدین موافقت کنید
۹۹	از نام‌های جعلی و نامفهوم استفاده نکنید
۹۹	اطلاعات خودتان را دقیق وارد کرده و به‌روزرسانی کنید
۹۹	از لینکدین به صورت حرفه‌ای استفاده کنید
۹۹	کارهایی که نباید در لینکدین انجام دهید
۹۹	حساب‌های فیک نسازید

خط مشی انتشارات مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران در عرصه کتاب با کیفیت عالی است که بتواند خواسته های به روز جامعه فرهنگی و علمی کشور را تا حد امکان پوشش دهد. هر کتاب دیباگران تهران، یک فرصت جدید فکری و علمی

حمد و سپاس ایزد منان را که با الطاف بیکران خود این توفیق را به ما ارزانی داشت تا بتوانیم در راه ارتقای دانش عمومی و فرهنگی این مرز و بوم در زمینه چاپ و نشر کتب علمی و آموزشی گام‌هایی هرچند کوچک برداشته و در انجام رسالتی که بر عهده داریم، مؤثر واقع شویم.

گسترده‌ی علوم و سرعت توسعه روزافزون آن، شرایطی را به وجود آورده که هر روز شاهد تحولات اساسی چشمگیری در سطح جهان هستیم. این گسترش و توسعه، نیاز به منابع مختلف از جمله کتاب را به عنوان قدیمی‌ترین و راحت‌ترین راه دستیابی به اطلاعات و اطلاع‌رسانی، بیش از پیش برجسته نموده است.

در این راستا، واحد انتشارات مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران با همکاری اساتید، مؤلفان، مترجمان، متخصصان، پژوهشگران و محققان در زمینه های گوناگون و مورد نیاز جامعه تلاش نموده برای رفع کمبودها و نیازهای موجود، منابعی پُر بار، معتبر و با کیفیت مناسب در اختیار علاقمندان قرار دهد.

کتابی که در دست دارید تألیف "جناب آقای مهیار سیاهوشی" است که با تلاش همکاران ما در نشر دیباگران تهران منتشر گشته و شایسته است از یکایک این گرامیان تشکر و قدردانی کنیم.

با نظرات خود مشوق و راهنمای ما باشید

با ارائه نظرات و پیشنهادات و خواسته های خود، به ما کمک کنید تا بهتر و دقیق تر در جهت رفع نیازهای علمی و آموزشی کشورمان قدم برداریم. برای رساندن پیام هایتان به ما از رسانه های دیباگران تهران شامل سایتهای فروشگاهی و صفحه اینستاگرام و شماره های تماس که در صفحه شناسنامه کتاب آمده استفاده نمایید.

مدیر انتشارات

مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران

dibagaran@mftplus.com