

بسمه تعالی

استفاده از LinkedIn برای کاریابی و بازاریابی

گردآوری و ترجمه:

دکتر سیدامیرمهدی هاشمی

مرکز کارآفرینی و نوآوری دانشگاه علامه طباطبائی

بازاریابی دیجیتالی:

بازاریابی دیجیتالی دارای جنبه های متنوعی از قبیل بازاریابی از طریق شبکه های اجتماعی، بازاریابی از طریق ایمیل و غیره است. بازاریابی از طریق شبکه های اجتماعی نقش مهمی در زمینه رشد کسب و کارها بازی می کند. شبکه های اجتماعی ساختاری است که مشتریان و فعالان بازار بدون واسطه می توانند با هم مرتبط باشند که این ویژگی نه تنها برای شرکت های کوچک که برای شرکت های بزرگ نیز کارآمد است.

بازاریابی از طریق شبکه های اجتماعی:

بازاریابی از طریق شبکه های اجتماعی که به اختصار SMM نامیده می شود زیرمجموعه بازاریابی دیجیتالی است که شبکه های اجتماعی متنوعی را در برمی گیرد تا به اهداف بازاریابی مرتبط با ارتباطات، تعامل با مشتریان و برندها برسد. این فرآیند فعالیت هایی از قبیل اشتراک صدا، ویدئو، تصویر و متن برای اهداف تبلیغاتی و بازاریابی را شامل می شود.

اگرچه سایت های اجتماعی بسیاری از قبیل قیس بوک، توئیتر، لینکدین و غیره وجود دارد اما لینکدین کاربردی ترین آن ها است. شبکه های اجتماعی در زمینه فراهم نمودن امکان ارتباط میان مردم و انجام امورات روزانه آن ها دارای نقشی کلیدی هستند.

این شبکه ها عمدتاً دارای ۴ مزیت عمده می باشند؟

(۱) کشف ایده های جدید

(۲) ایجاد ارتباط عمیق با مخاطبان

۳) جلب توجه دیگران به فعالیت های شما

۴) ایجاد، پردازش و ارتقای برند

از زمان فراگیری شبکه های اجتماعی، شمار بیشتری از مردم درگیر مخاطرات مربوط به آن شدند. حقیقت آن است که ایجاد مرز میان استفاده شخصی و حرفه ای شبکه های اجتماعی غیرممکن است و هر آنچه در فضای شخصی بکار می رود می تواند در فضای حرفه ای علیه فرد استفاده شود.

البته راهکارهایی برای حفاظت از حریم شخصی و ایجاد محدودیت در افرادی که می توانند به پیام های شخصی دسترسی داشته باشند وجود دارد اما این موضوع مانع از لزوم هوشیاری شما نمی شود.

شبکه های اجتماعی همواره در حال تحول هستند که این موضوع لزوم به روز کردن اطلاعات و یافتن راهکارهایی برای بهینه کردن استفاده از ابزارها را نمایان می کند.

لینکدین^۱:

شبکه های اجتماعی کارآمد هرگز نباید توسط افراد و کسب و کارها نادیده گرفته شوند. "لینکدین" با حدود ۵۰۰ میلیون عضو یک شبکه ارتباطی حرفه ای است که البته بسیاری از امکانات آن توسط مخاطبان مورد بهره برداری قرار نگرفته است. اکثر مردم تنها در زمان تغییر شغل مجبور به استفاده از آن می شوند که البته خیلی دیر است. بنابراین بهتر است زمانیکه به آن نیاز ندارید استفاده از آن را آغاز کنید.

لینکدین زمانی بهترین کارایی را دارد که از آن به عنوان ابزاری برای مدیریت شغلی و نه کاریابی استفاده شود.

¹ LinkedIn

توسعه شبکه ای^۱:

"لینکدین" از طریق یافتن و معرفی متخصصان هر صنعت به یکدیگر شبکه سازی می کند. نکته کلیدی یافتن، نزدیک شدن و ایجاد ارتباط با افرادی است که قبلاً می شناسید، می خواهید بشناسید و یا باید بشناسید. همچنین باید مطالب خود را ارسال و تخصص خود را به طور منظم نشان دهید. خود را از امکان تبادل نظر با همکاران سابق محروم نکنید و البته فراموش نکنید فقط باید با افرادی تبادل نظر کنید که قصد همکاری با شما را دارند.

ایجاد و توسعه کسب و کارها^۲:

لینکدین راه های متنوعی را برای شرکت ها متناسب با کسب و کار آن ها ارائه می دهد. به عنوان مثال شما می توانید صفحه ای در لینکدین ایجاد کنید و از آن برای تشکیل شبکه ای از مشتریان فعلی و جذب مشتریان جدید بهره بگیرید.

کاریابی^۳:

کاریابی از مهمترین امکاناتی است که لینکدین برای افراد فراهم می نماید و شما می توانید از طریق آن شرکت ها، افراد و فرصت های شغلی را ردیابی کنید. زمانی را صرف آشنائی با جزئیاتی کنید که به شما امکان کی دهد شبکه های افراد، شرکت ها و آگهی های شغلی را بررسی کنید.

¹ Expanding Network

² Building and Expanding a Business

³ Job Hunting

شبکه، مسیر شما را برای کاریابی هموار می کند. اینکار باید به روش هوشمندانه انجام گیرد. ایجاد ارتباط با افرادی که هیچ تشابه تخصصی و شغلی با شما ندارند استراتژی مناسبی نیست. در مقابل به دنبال تشکیل شبکه ارتباطی هدفمند باشد و فراموش نکنید کیفیت مهمتر از کمیت است.

چرا لینکدین کاربردی ترین ابزار نسبت به سایر شبکه های اجتماعی است؟

(۱) بیش از آنکه یک شبکه سرگرم کننده باشد یک شبکه اجتماعی برای اهداف کاری است.

(۲) متخصصان و دانشجویان برای ارتقای شغلی از آن استفاده می کنند.

(۳) به کارفرمایان امکان می دهد تا افراد مدنظر خود را استخدام نمایند.

(۴) دانشجویان را از فرصت های شغلی آگاه می کند.

چرا لینکدین ابزار بازاریابی کاراتری نسبت به سایر شبکه های اجتماعی است؟

امروزه رقابت فراگیری در همه زمینه ها در جهان وجود دارد و افرادی که با انعطاف، به طور مداوم برای ارتقای توانمندی های خود تلاش کنند در این رقابت پیروز خواهند شد. این اصل در زمینه کسب و کارها نیز وجود دارد. افرادی که مدام به دنبال تغییر هستند و شیوه های جدید بازاریابی را امتحان می کنند موفق خواهند شد.

در این میان لینکدین دارای مزیت هایی از قبیل فراگیری در میان متخصصان، متقاضیان کار و دانشجویان است که سبب می شود محیط مناسبی برای ایجاد ارتباط در هر صنعت

فراهم شود و صاحبان کسب و کار بتوانند به منظور بازاریابی متقابل، همکاری، معرفی مزیت های تجاری خود و غیره با هم ارتباط داشته باشند و هم زمان از مشاوره متخصصان بهره بگیرند.

در لینکدین می توانید کسب و کار خود را شروع کنید، آن را ارتقا دهید، اشتراکات کسب و کار را بیاموزید و از مشاوره های تخصصی استفاده کنید.