

הרצאת לינקדאין למתחילים, סיכום על קצה המזלג 😊 -הקריה האקדמית אונו

בניית פרופיל לינקדאין איכותי ואינפורמטיבי

מה חשוב שיופיע בפרופיל שלנו, איך בונים פרופיל שיבלוט ויקפוץ גבוה יותר בחיפושים. נכניס לפרופיל כל סממן מצוינות, התנדבות, תיאור תפקיד צבאי מאתגר וכד', משהו שמבדל אתכם מבוגרים אחרים. אופטימיזציה של הפרופיל. יצירת פרופיל איכותי ואטרקטיבי.

1. **תמונת פרופיל איכותית**
 - הסיכוי שישתכלו בפרופיל שלך בלינקדאין כאשר יש לך תמונה ייצוגית, גדל פי 14.
 - פרופילים עם תמונה מקבלים פי 36 יותר הודעות מאלו שאין להם תמונה.
2. **כותרת אטרקטיבית ועדכנית**
 - תקציר שמסכם ניסיון והשכלה במס משפטים וכולל מילות מפתח רלוונטיות לעולם התוכן.
3. **Skills** -לציין מיומנויות, חוזקות, ניסיון
4. **Endorsments**-להוסיף המלצות
- **הגדלה ותחזוק קשרים מועילים - Connections** -דרך מצוינת להרחיב את טווח ההגעה שלנו היא פשוט להוסיף חיבורים חדשים לאנשים נוספים.
- **חשוב שהמלל יהיה באנגלית. קשה? להיעזר בחברים**
- כל פרופיל לינקדאין מקבל ציון, ככל שהציון גבוה יותר כך הוא יוצג ביותר חיפושים.
- מה משפיע על ציון הפרופיל? כל הנקודות שצויינו לעיל.

לסיכום:

אופטימיזציה של הפרופיל שלנו היא חיונית להצלחתנו.
עם פרופיל מלא תוכן, בעל ערך מגוון, ורשת רחבה, נוכל להתבלט מן הקהל, למשוך יותר תשומת לב.

חיפוש משרות בלינקדאין

1. **נעבור על סרגל הכלים שלנו. מה אנחנו מחפשים?**
Jobs – חיפוש משרות
2. **ניכנס לפונקציית ה-Search ונכתוב את המילה או צירוף מילים שיביא לנו את הכי הרבה משרות רלוונטיות אלינו.**
אפשר להכניס כל מילה או צירוף מילים שיכולים לתאר את המשרה שאליה אנחנו מכוונים.

המילה **And** באותיות גדולות תעלה בחיפושים את 2 המילים שאנחנו מחפשים.
המילה **OR** באותיות גדולות כאשר רוצים בחירה בין מס אופציות
המילה **NOT** באותיות גדולות כשלא רוצים שתופיע מילה מסוימת
מרכאות תוחמות את החיפוש למצב שהמילים יופיעו יחד
לדוגמא: "Software Engineer" ו- software engineer

מצאנו משרות רלוונטיות, איך מתקדמים מכאן?

כמה אפשרויות:

1. חיפוש חברים שעובדים בחברה שפרסמה את המשרה, או מכרים או חברים שמכירים חברים-נטוורקינג.
2. שליחת קוח דרך הלינקדאין במקום שבו פרסמה המשרה.
3. איתור המנהל המגייס לפי תפקיד בלינקדאין, לפנות אליו באופן אישי ולהציג את עצמך.
5. להפעיל הד האנטרים שאיתם אתה עובד שיעבדו בשבילך.

כמה דברים חשובים מאד בתהליך:

1. לא להציף את החברה בקו"ח שלך. לשלוח פעם אחת ולהמתין. לנסות שוב עוד מס ימים אם לא התקבלה תגובה. עדיף שהפניה השניה לא תהיה באותה דרך בה פנית לראשונה.
2. לשלוח קו"ח גם למשרות שמידת ההתאמה אליהם היא 70%.
3. לדאוג שהקו"ח שאתה שולח יהיה זהה בתוכן שלו לפרופיל הלינקדאין. רצוי באנגלית.

מינוף העסק בלינקדאין

איך אנחנו מרחיבים את קהל הלקוחות שלנו? אני מחלקת את זה לשניים:

1. פנייה אישית
2. פרסום/פנייה כללית

פנייה אישית, מה זה אומר?

זה אומר הרחבת ה-Connections שלי, פנייה לקהל היעד שיכול להיות רלוונטי לעסק שלי. לדוגמא, יועץ לפיתוח עסקי יפנה ל- Founder או Co Founder וגם יועץ משפטי. אבל מעצב גרפי יפנה למנהל מחלקת קריאייטיב לדוגמא. כאשר האדם שפנית אליו יאשר את בקשת התקשרות אפשר לפנות אליו ב-Message או במייל-כי פרטי המייל שלו יופיעו לך עכשיו.

פנייה כללית/פרסום:

פרסום פוסטים כללים בפיד, פרסום מאמרי דיעה, הגדלת נוכחות בפלטפורמה, השתתפות בדיונים מעולם התוכן שלכם בפלטפורמה. פרסום בקבוצות.