



Ghid de bune practici pe **LINKEDIN** pentru antreprenori

2023



Ghid de bune practici pe LinkedIn pentru antreprenori

La începutul anilor 2010, LinkedIn reprezenta încă un website care obișnuia să ofere instrumente limitate pentru antreprenori, manageri sau owneri de business. Astfel, el era utilizat în principal pentru identificarea oportunităților de angajare sau a resurselor umane necesare. Profitul platformei era format aproape în totalitate din conturile premium ale firmelor de recrutare sau a utilizatorilor aflați în căutarea unui loc de muncă și din postările de job-uri. Cu un maxim de 100 de milioane de useri (cifra care, deși pare semnificativă, nu reflecta oportunitățile reale în acea perioadă), LinkedIn nu intrase încă în categoria „must-have” pentru antreprenori.

Evoluția platformei s-a arătat însă a fi impresionantă. Astfel, în 2023, la 20 de ani după înființare, LinkedIn are peste 875 de milioane de utilizatori, 424 de milioane dintre aceștia având o activitate lunară. În prezent, website-ul reprezintă cel mai important motor de căutare îndreptat spre zona de business. În cadrul acestuia poți identifica cei mai calificați angajați, găsi compania perfectă la care să te angajezi, stabili lead-uri targetate care pot să-ți aducă vânzări și poți dezvolta relații cu lideri în industria ta (sau, de ce nu, poți deveni chiar tu un lider). Informațiile disponibile pe LinkedIn îți pot schimba radical direcțiile de business. Aici vei găsi date despre clienții tăi potențiali, companiile în care aceștia activează, competitori, industrii și produse.

Constituind cea mai importantă platformă de Social Media pentru generarea lead-urilor B2B, LinkedIn reprezintă în prezent mult mai mult decât un website de identificare a oportunităților de angajare.

Astfel, acestea sunt doar câteva dintre funcțiile sale:

- Stabilirea și dezvoltarea brandului personal
- Demonstrarea cunoștințelor și a expertizei tale
- Informarea cu privire la noutățile din industrie
- Promovarea evenimentelor la care participi (fizic sau digital)
- Networking-ul cu specialiști din industrie

Ca fondator al unui business, este necesar să ai o prezență activă în cel mai important mediu social profesional și să dezvolți o comunicare coerentă, care să reflecte valorile tale și ale companiei pe care o reprezinți. Pentru atingerea acestor obiective va trebui să iei în considerare câteva bune practici și să le aplici la nivelul profilului tău de LinkedIn.

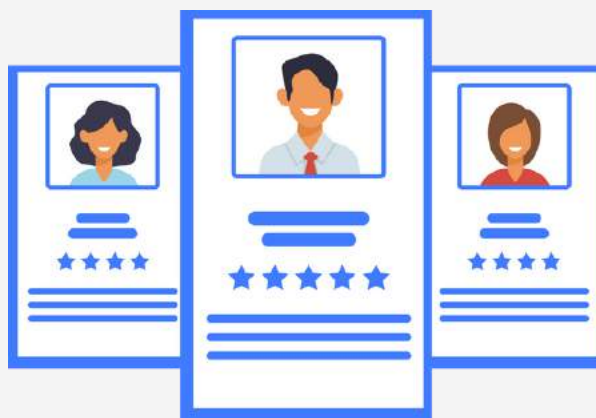
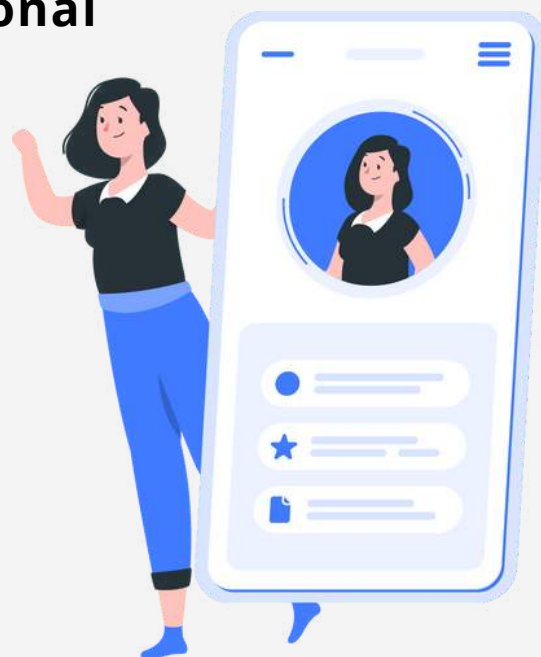
În ghidul de față, îți vom prezenta câteva dintre cele mai importante puncte de care trebuie să ții cont pentru a naviga cu succes această platformă online.

1. Amintește-ți mereu că profilul tău personal e întotdeauna profesional

Chiar dacă la nivel de LinkedIn putem distinge între profil personal și profil de business, fiecare aspect al contului tău trebuie să fie profesional. Orice interacțiune a unui utilizator cu acesta constituie o întâlnire de business. Mai mult decât atât, în mediul digital, nu ai nicio informație despre persoana care participă la aceasta. De aceea, e important să te asiguri că oricine interacționează cu profilul tău are cel mai bun meeting profesional posibil. Gândește-te la contul tău de LinkedIn ca la cartea ta de vizită digitală și la maniera în care o prezinți ca o interacțiune de business din cultura japoneză.

Pe lângă acest aspect, e necesar ca profilul tău să conțină informații explicate cu claritate, într-o manieră profesională. Pe măsură ce utilizatorii îl vizualizează, ei trebuie să dezvolte o imagine clară asupra ocupației tale și a modalităților în care îi poți ajuta. Asigură-te că informațiile prezentate sunt reale, ușor de deosebit și prezentate într-un limbaj corect, fără erori gramaticale sau de scriere.

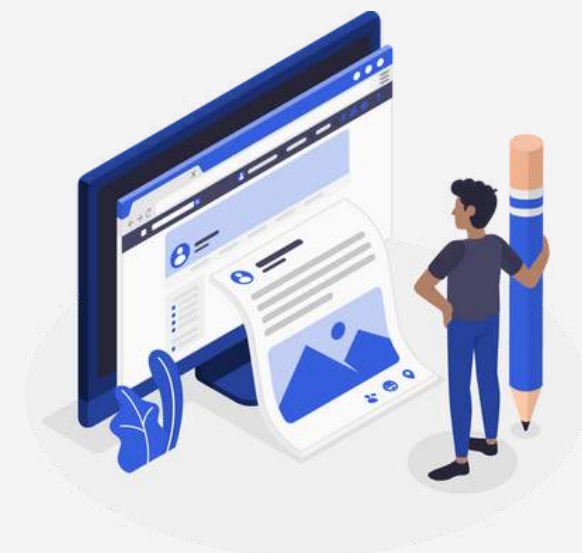
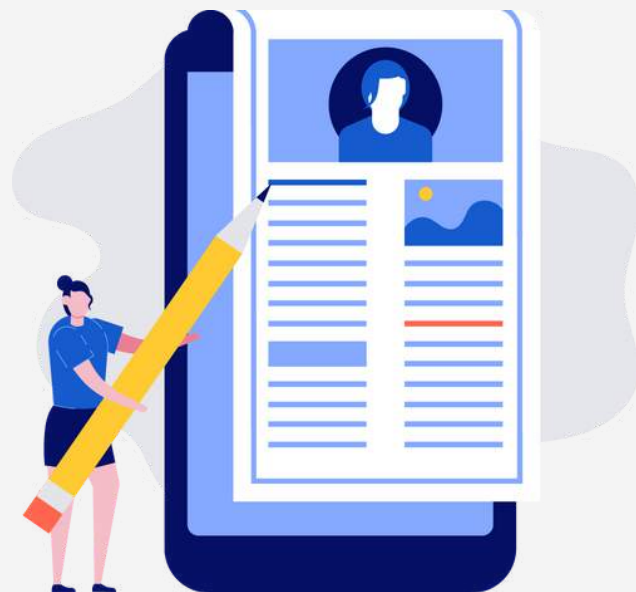
Totodată, pe LinkedIn există funcția de vizualizare a profilului în limbi multiple. Este bine să te asiguri că ai profilul accesibil cel puțin și în engleză, pentru că asta îți lărgeste orizontul de interacțiune cu antreprenori și specialiști internaționali.



2. Construiește un headline de profil cu impact

Headline-ul poate fi considerat cel mai important aspect al unui profil. În fiecare zi, contul tău este afișat automat unor mii de membri LinkedIn. Când numele tău apare în bara laterală sau în rezultatele căutărilor, headline-ul trebuie să fie suficient de sugestiv pentru a determina utilizatorii să acceseze profilul și să afle mai multe despre tine.

Nu e indicat să incluzi în cadrul acestuia informații precum numele tău sau numele companiei în care activezi. Crește posibilitatea descoperirii profilului tău prin cuvinte care exprimă cu adevărat cine ești și care sunt capacitățile tale profesionale. Evită să folosești diferite simboluri, nu te baza exclusiv pe keywords și nu îți supraevaluea experiența. Poți să consideri că headline-ul este asemănător unui titlu de articol, acesta trebuind să „agațe” utilizatorul și să-l determine să afle mai mult despre tine.



3. Utilizează o poză de profil profesională

Acest poate părea evident, dar există multe cazuri în care acesta nu este respectat sau este aplicat greșit. În interacțiunile sociale actuale, prima impresie are o importanță considerabilă. Această observație este aplicabilă atât în plan personal, cât și profesional. Multe dintre persoanele care accesează profilul tău vor realiza o judecată de valoare bazată exclusiv pe poza de profil. De aceea, e important ca aceasta să reflecte imaginea ta business.



Cele mai bune poze de profil sunt simple, dar în același timp, primitoare. O simplă imagine centrată la nivelul feței e suficientă. Dacă conduci afacerile cu zâmbetul pe buze, nu ezita să zâmbești în poză. Dacă nu ești o fire jovială, atunci nu e necesar să te prezinți astfel într-o simplă imagine. Ea trebuie să îți reflecte personalitatea, să fie naturală, fără însă a neglija latura profesională. Până la urmă, profilul reflectă brandul tău individual, iar fotografia constituie logoul personal.



4. Nu neglija experiența de voluntariat

Faptul că LinkedIn reprezintă un spațiu dedicat dezvoltării profesionale nu înseamnă că trebuie să te prezinți în cadrul acestuia ca un robot. Ca reprezentant al companiei tale, e important să arăți că interesele tale nu sunt legate doar de promovarea acesteia sau a industriei în care activezi. O poză de profil arată că ești un individ, dar activitățile de voluntariat contribuie la imaginea ta de persoană.

Include experiențele tale în profil și realizează postări cu privire la acestea, fie că ele sunt asociate firmei tale sau ocupațiilor tale individuale. Arată că ești implicat în comunitate și că susții organizații care sunt importante pentru tine. Într-un mediu în care totul devine profesional, o latură personală (adaptată acestuia) constituie o gură de aer proaspăt.



5. Participă activ în comunitatea LinkedIn

La momentul actual, există peste 3 milioane de grupuri în această platformă. În cadrul acestora, poți interacționa cu alți utilizatori interesați de industria ta, punând întrebări sau oferind soluții la diferite probleme, oferind informații relevante despre un produs, serviciu sau un aspect legat de nișa în care activezi.

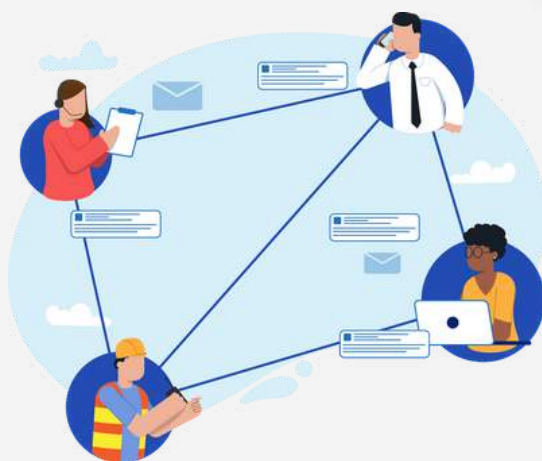
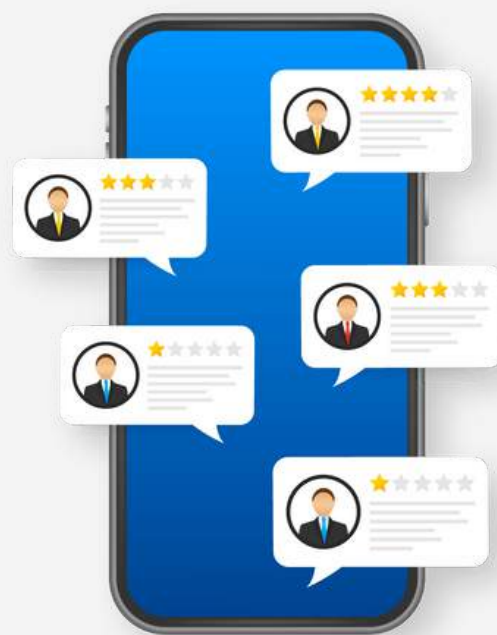
Atunci când sunt utilizate corect, grupurile pot constitui un instrument puternic de creștere a business-ului sau a rețelei profesionale. Ele vă pot oferi conexiunile de care aveți nevoie pentru a ajunge la noi industrii sau piețe. E important însă să le alegeți cu atenție. Din nefericire, calitatea lor a scăzut de-a lungul anilor, multe devenind simple colecții de spam, în care marketerii agresivi își promovează produsele sau serviciile



6. Păstrează-ți conexiunile aproape

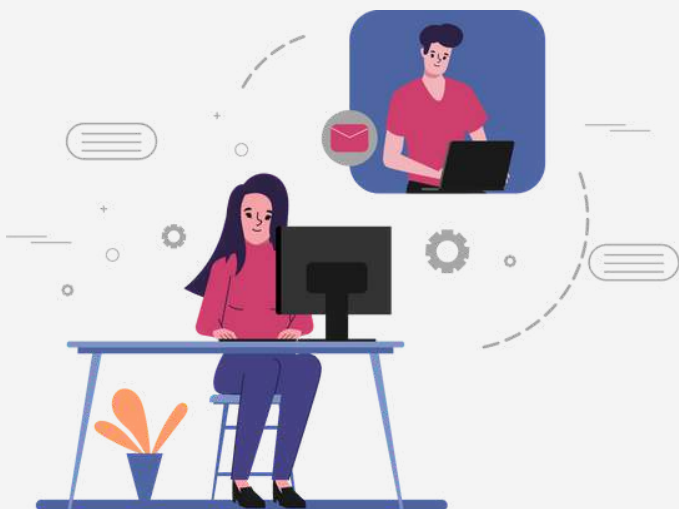
Pe măsură ce rețeaua ta de LinkedIn se dezvoltă, este important să monitorizezi persoanele adăugate. Din fericire, platforma îți oferă numeroase instrumente în acest sens. Ai acces la o imagine generală a rețelei tale, care include numărul total de conexiuni, inclusiv cele de gradul 2 (persoane care sunt conectate cu conexiunile de gradul 1) și gradul 3 (persoane conectate cu cele de gradul 2). Astfel, de fiecare dată când adaugi pe cineva, utilizatorii cu care ești conectat cresc exponențial.

În acest context, e important să menții o interacțiune în special cu persoanele de gradul 1. Pe lângă adăugarea unor comentarii relevante la postările lor sau comunicarea directă cu aceștia, există o metodă care, deși poate părea banală, poate aduce beneficii importante. LinkedIn te notifică atunci când o persoană își sărbătorește ziua de naștere sau o schimbare de job. Câteva simple cuvinte de felicitare pot menține o legătură cu conexiunile tale și pot să le reamintească acestora de expertiza ta și de serviciile pe care le oferi.



7. Ai grijă ce și cum postezi

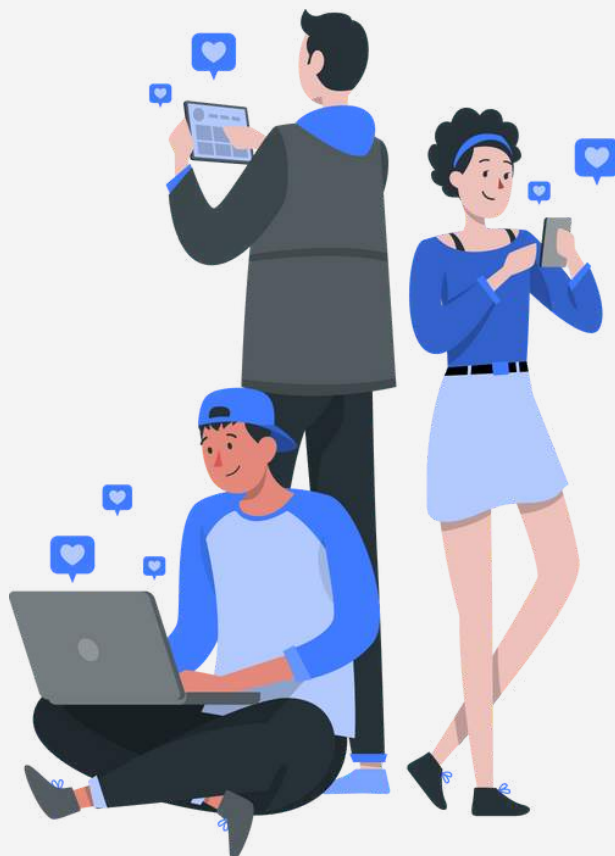
În cazul în care am fi realizat acest ghid acum 10 ani, am fi putut afirma cu certitudine: evită subiectele controversate. Câteva exemple în acest sens ar fi drepturile religioase, opțiunile politice, încălzirea globală, libertatea de exprimare, drepturile minorităților și multe altele. În prezent însă, îți putem doar sugera să le eviți. Abordarea acestora trebuie să țină cont de un număr larg de factori, unii dintre aceștia neputând fi controlați.



Exprimându-ți opinia despre un subiect vine cu riscul de a aliena potențialii clienți care nu sunt de acord cu aceasta. În acest caz, argumentul este: de ce să nu păstrezi postările tale într-o simplă arie profesională, astfel încât să nu îți limitezi oportunitățile de business? Pe de altă parte, dacă publicul tău se află majoritar pe o baricadă, există posibilitatea de a-ți crește șansele de colaborare prin diferențierea față de concurenți. Această strategie vine însă cu numeroase riscuri, astfel încât recomandarea ei este imposibilă.

Nu doar ce postezi e important, ci și cum postezi. Indiferent de conținutul postării sau de lungimea postării, asigură-te că aceasta este corectă gramatical și că modul de exprimare este corect și profesional. Nu vei putea evita mereu orice eroare, dar asigură-te că reduci la minimum numărul lor. De asemenea, în cazul în care textul este însoțit de materiale vizuale, este important ca acestea să fie de o calitate bună, cu un design plăcut și „aerisit”.

Încearcă să te conectezi la tendințele actuale în ceea ce privește postarea: folosește mult video content, utilizează noul format de postări Carousel și asigură-te că ataci teme care sunt virale într-un anumit moment.



8. Ai grijă cu cine, cum și în ce fel interacționezi

Acest punct vine în completarea celui anterior. În vastul spațiu online, nimic nu se pierde. Orice comentariu, vizualizare, like sau, altfel spus, orice activitate pe platformă este înregistrată și poate fi descoperită. De aceea, poate fi important nu doar să eviți să postezi ceva controversat, ci și să eviți să interacționezi cu ceva controversat.

Desigur, observația adusă în punctul anterior se aplică și aici. În condiții specifice (greu de prezis și controlat), o astfel de acțiune îți poate aduce beneficii. Conexiunile tale pot fi atrase de susținerea ta indirectă a unui anumit subiect. Dar, și în acest caz, credem că riscurile depășesc beneficiile.



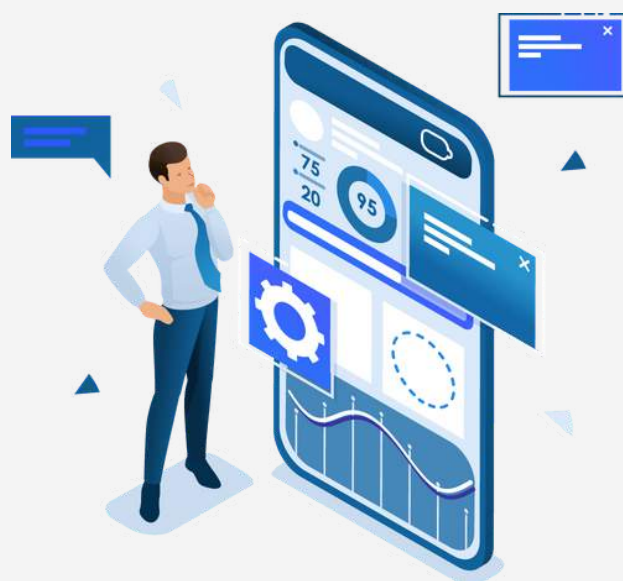
9. Fii profesional, nu plictisitor

Doar pentru că este recomandat să eviți subiectele controversate, nu înseamnă că toate interacțiunile tale pe această platformă trebuie să se limiteze la jobul tău, firma ta și domeniul în care activezi. După cum menționam într-un punct anterior, promovarea activităților de voluntariat reprezintă nu doar o șansă de a-ți arăta latura umană și de a dezvolta conexiuni, ci și de a-ți exprima interesele tale personale într-o platformă dedicată sferei profesionale.



Pe lângă acestea, poți aduce în prim plan și pasiunile tale, chiar dacă ele ies din aria ta directă de expertiză. Ține cont însă de următorii factori: e necesar să ai cunoștințe cel puțin de nivel mediu cu privire la acestea, să eviți temele care îți sunt străine și, în cazul în care dorești să realizezi o argumentare, să-ți bazezi poziția pe studii științifice sau dovezi reale.

Mai mult decât atât, ia în considerare faptul că aspectele personale sunt în continuare plasate într-o comunitate personală. De aceea, chiar dacă crezi că pisica ta este cel mai simpatic mamifer din familia Felidae, exprimă-ți această părere doar în privat. Dacă totuși ai dovezi științifice în acest sens, abia așteptăm să le auzim.



10. Organizează și participă la evenimente business pe LinkedIn

Un altă metodă eficientă de networking și learning este participarea sau chiar organizarea de evenimente pe LinkedIn. Funcția de Events este updatată constant pe platformă și presupune o serie de funcții care simplifică moduri de întâlnire digitală a antreprenorilor sau a specialiștilor dintr-un domeniu.



Există două tipuri de evenimente:

1. In person events – sunt acele evenimente offline pe care le poți promova în comunitățile de pe LinkedIn.



2. Online events – evenimente care se împart în Audio Events, LinkedIn Live și External Events (eveniment fizic cu link special de streaming pe LinkedIn).

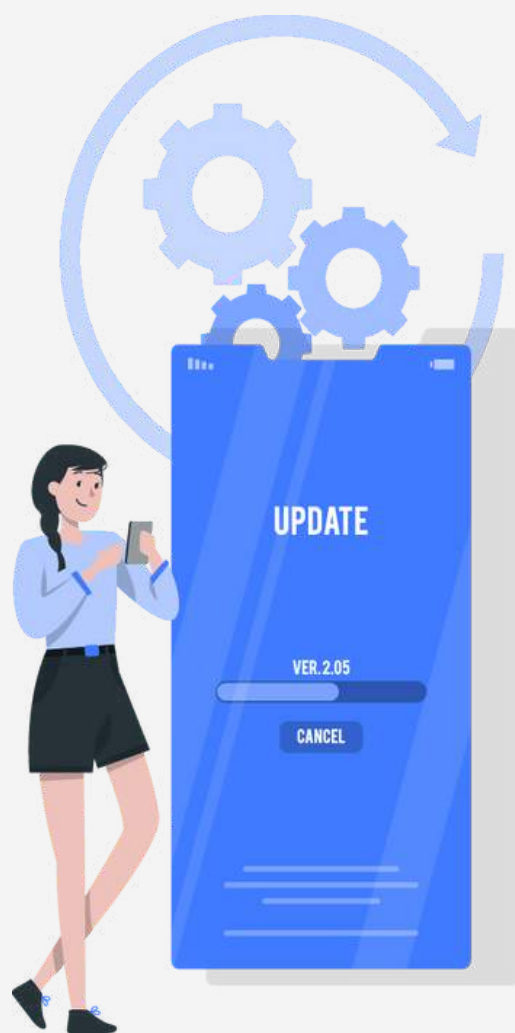


11. Menține-te la curent cu update-urile și utilizează instrumentele noi

LinkedIn introduce lunar noi instrumente care ușurează navigarea în platformă sau oferă antreprenorilor noi modalități de a utiliza cu succes serviciile acesteia. Din 2021, LinkedIn oferă utilizatorilor posibilitatea de a-și organiza mai eficient conținutul printr-un nou instrument de recomandare (Recommend) și le permite angajatorilor să sugereze redistribuirea unor articole de către angajați (Content Suggestions). De asemenea, a fost introdusă o funcție la nivelul Analytics care permite măsurarea impactului campaniilor interne.

În ultima vreme, foarte multă tehnologie AI și de automatizare își găsește locul pe LinkedIn și optimizează diferite funcții. De exemplu, cu ajutorul AI-ului pot fi personalizate campaniile de LinkedIn Marketing, pot fi trimise mesaje automate, se colectează datele esențiale despre audiență și se fac sugestii de îmbunătățire a prezenței în platformă. Aceste lucruri îți vor fi sugerate direct pe platformă, tot ce trebuie să faci este să lași inteligența artificială să-și facă treaba.

LinkedIn Learning este o altă parte a platformei pe care o recomandăm. Aici, mai ales ca angajat, poți dezvolta skilluri necesare carierei tale. Ca antreprenor, poți să-ți încurajezi angajații să participe la astfel de activități pentru a-și consolida cunoștințele prin ceea ce pune la dispoziție LinkedIn, cu informații actuale și în comunități de specialiști.



Astfel de update-uri sunt o constantă la nivelul platformei. De asemenea, există numeroase instrumente care pot îmbunătăți activitatea ta. Deoarece în acest ghid am urmărit să oferim doar câteva direcții de bază, multe dintre ele nu au fost incluse aici. Te invităm astfel să le descoperi singur sau, în cazul în care acest ghid ți-a fost util, poți să ne lași un feedback și vom reveni cu o continuare a acestuia.



Oferă un feedback legat de acest ghid sau trimite-ne sugestiile tale pentru alte ghiduri pe care să le realizăm.



Feedback Ghid LinkedIn

Ți-a plăcut ghidul de bune practici? Lasă-ne un feedback legat de acesta sau trimite-ne sugestiile tale pentru alte ghiduri pe care să le realizăm.

* Required

Cât de valoroase sunt informațiile acestui ghid pentru tine? *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Deloc valoroase

Foarte valoroase

Cât de probabil este să recomanzi acest ghid și altor prieteni? *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Deloc probabil

Foarte probabil

Care sunt alte teme de interes pentru tine pe care să le detaliem într-un ghid viitor?

Your answer

**Îți mulțumim că ai parcurs
acest ghid.**

**Urmărește activitatea noastră din mediul
online pentru mai multe informații
relevante și ghiduri utile pentru tine.**



Noi suntem KLAIN, agenția de digital marketing cu peste 15 ani de experiență și îți oferim instrumentele necesare dezvoltării business-ului tău.

📍 www.klain.ro ✉ contact@klain.ro