

Продвигаем себя и свои идеи в LinkedIn

13/07/2023



Для
НОВИЧКОВ

Давайте познакомимся

- ❑ Диана Ляшкевич;
- ❑ маркетологиня (8 лет) и специалистка по обучению (4 года);
- ❑ 2К аудитории в LI, 10К просмотров публикаций еженедельно;
- ❑ в прошлом – молодёжная работница.



Важные детали

- ❑ Мы будем говорить преимущественно про продвижение в русскоязычном сегменте.
- ❑ Видеозаписи встречи не предусмотрено, но презентация будет.
- ❑ Я придерживаюсь принципа “системность важнее спецэффектов”
- ❑ Встрече != исчерпывающая энциклопедия про LinkedIn

Сегодня в программе

Что это за
площадка?

Какие вопросы
важно задать
СЕБЕ?

Как оформить
профиль?

Как
поддерживать
активность?

О чём писать?

Поставьте плюсики (+) в чате, если у вас есть страничка в LinkedIn

Даже если вы в неё давно не заходили :)



<https://www.menti.com/alna6bp1rpfm>

**Что это
за площадка?**

ЧТО ЭТО?

**ДЛЯ КОГО
ЭТО?**

**А МНЕ С
ЭТОГО
ЧТО?**

Правила игры

ВЗАИМНОСТЬ

польза, а не спам

SSI

Кто я?

В качестве кого я себя продвигаю? С кем или чем я хочу ассоциироваться в глазах своей аудитории?

ЦА?

Кого я хочу заинтересовать своей персоной, контентом?

Цель?

Какое целевое действие или действия должна, в идеале, выполнить ваша аудитория? Примеры: заказать услуги у вас, нанять на работу и т.д

Ресурсы?

Сколько я могу регулярно выделять времени для продвижения себя в LinkedIn?

Группа поддержки?

Кто может первое время поддержать меня?
Комментировать и распространять мои публикации?

Индивидуальное задание

**12
минут**

Ответьте себе на вопросы

1. В качестве кого я хочу продвигать или продвигаю себя в LI?
2. В чём цель моего присутствия в LI?
3. Сколько времени в неделю я готов_а посвящать ведению LinkedIn?
4. Где я могу найти свою “группу поддержки”?

**Что такое
индекс SSI?**

Social Selling Index

- ❑ Внутренний показатель LinkedIn, который влияет на продвижение вашего профиля системой
- ❑ Чем он больше, тем более вы заметны в LI
- ❑ Свой SSI можно отслеживать на <https://www.linkedin.com/sales/ssi>

Your Social Selling Index

Top Industry SSI rank
1%

Top Network SSI rank
5%

Current Social Selling Index ?



64
out of 100

Four components of your score



Chat with us

Establish your professional brand

Наполнение профиля + публикации

Find the right people

Качество вашей сети контактов

Engage with insights

Реакция аудитории на ваш контент и ваше взаимодействие с контентом других людей

Build relationships

Как вы взаимодействуете со своей сетью контактов и развиваете её?

**Как оформить
профиль?**

На этом слайде происходит волшебство!

И мы переносимся в LinkedIn ;)

О чём писать?

Что хорошо заходит?

**Подборки,
лайфхаки,
советы**

**Истории о
поиске
работы**

**Ваше
проф.
мнение**

**Ваши
успехи и
ошибки**

**Бесплатные
ресурсы,
возможности**

Генерируем идеи для постов

Какими ресурсами, сервисами пользуетесь?

Что посоветуете почитать по вашей теме?

Что вам “болит”?

Как вы справлялись с трудностями?

Чем вы можете быть полезны?

Почему надо обращаться именно к вам?

**Как
появилось
ваше дело,
проект?**

**Какие
ошибки у
вас были?**

**Разрушение
стереотипов**

Место для наших идей

Время: 5 минут

На выходе: 1-2 темы, на которые вам интересно сделать публикации

Если нет идей для тем – дайте знать, можно ли на базе вашего опыта придумать вам темы

Важно иметь в виду

- ❑ Пост – это не только суть, но и призыв к действию
- ❑ Первые 18 часов “жизни” поста решают его успех
- ❑ В первый час после публикации поста важно как можно скорее ответить на комментарии, которые появляются под ним
- ❑ До/после публикации поста повзаимодействуйте минимум с 3 публикациями других людей

Важно иметь в виду

- ❑ Если вы надолго выпали из LI, то возвращайтесь как только можете и начните с комментирования и добавления в друзья, позже подключайте активный постинг
- ❑ LI урезает охваты публикаций со ссылками. Но ссылку можно спустить в первый комментарий

Абзацы

Лучше воспринимается текст, поделенный на абзацы

Иллюстрации к публикациям

Публикация с иллюстрацией более заметна => соберет больше реакций

“Карусели”

Формат постов в виде слайдов. Можно сделать из шаблонов в Canva.

Где искать аудиторию?

В течение 3 минут жду ваши
предположения в чате

- ❑ Ваш имеющийся социальный капитал: друзья, коллеги, одноклассники, одногруппники
- ❑ Секции People also viewed, Similar to You
- ❑ “Этичное взаимодействие” аудитории
- ❑ Участие в тематических курсах, марафонах
- ❑ Добавляться к тем, кто заходил к вам в профиль

Три этапа адаптации

**Я просто
смотрю**

**Пробую
делать
первые
шаги**

**Делаю
систему и
следую ей**

**Как поддерживать
активность в
профиле?**

**Лучше меньше, но
качественнее**

**Ввести работу с
профилем в свою рутину**

“Ленивый” контент-план

**Отслеживать и
анализировать
статистику**

Плюшки от меня

Список бесплатных
ресурсов, которые
помогут вам
развивать ваш
профиль в LinkedIn

Конспект “Как вести
LinkedIn-профиль
системно”

Искренняя
поддержка вашего
контента в LI

Домашнее задание



Найтись и подружиться
в LI со своими коллегами
по курсу

Составить три шага, которые вы
сделаете для развития своего
профиля после этого
мероприятия

До новых встреч!

[linkedin.com/in/dliashkevich](https://www.linkedin.com/in/dliashkevich)

work.with.dzi@gmail.com