

Денис Зарицкий

РАБОТА И БИЗНЕС НА LINKEDIN



«КОНЕЧНЫЙ БЕНЕФИЦИАР»

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

УДК 004.773LinkedIn:005.21

АЗ 3-34

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Данные, представленные в книге, являются, по своему содержанию и форме, исключительно выражением профессиональных наработок автора и его точки зрения, в чем автор предоставил соответствующие заверения издательству.

Д. Зарицкий

Работа и бизнес на LinkedIn. – Киев. Конечный бенефициар, 2021. – 192 с.

ISBN 978-966-97942-7-7

Книга рассказывает о рабочих стратегиях продвижения бизнеса, а также об эффективных методах поиска работы или сотрудников через сеть LinkedIn. Ее цель — предоставить читателям подробную инструкцию, как использовать платформу LinkedIn эффективно шаг за шагом.

УДК 004.773LinkedIn:005.21

АЗ 3-34

ISBN 978-966-97942-7-7

© Д. Зарицкий, 2021
© «Конечный бенефициар», 2021

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

Содержание

Вступление.....	5
Слово от автора.....	7
Глава 1 Базовые основы продвижения на LinkedIn.....	9
1.1 Что такое LinkedIn?	10
1.2 Что представляет собой продвижение на LinkedIn?	11
1.3 Как продвижение на платформе может помочь вашему бизнесу?	16
1.4 Интересные факты о продвижении на LinkedIn, которые нужно знать.....	20
Глава 2 Продвижение на LinkedIn: шаг за шагом.....	23
2.1 Краткий обзор LinkedIn.....	24
2.2 Создание профиля LinkedIn для успешного продвижения.....	29
2.3 Создание обновлений компании	31
2.4 Использование менеджера маркетинговой кампании	33
2.5 Создание вашей первой рекламной кампании на LinkedIn	358
2.6 Выбор или создание спонсорского контента.....	37
Глава 3 Передовые стратегии продвижения на LinkedIn	42
3.1 Создание списка лидов с помощью Sponsored InMail.....	43
3.2 Создание группы для формирования списка адресов электронной почты потенциальных клиентов	45
3.3 Использование LinkedIn Insight Tag.....	47
3.4 Интегрирование вашего веб-сайта в LinkedIn	50
3.5 Лучшие тактики продвижения для бизнеса на LinkedIn	50
3.6 Лучшие тактики контент-маркетинга на LinkedIn	52

Глава 4	Дополнительные аспекты продвижения, которые нужно учитывать.....	54
4.1	Что следует делать, а что не стоит?.....	55
4.2	Мощные инструменты и программы для продвижения.....	59
4.3	Удивительные примеры из реального бизнеса	62
4.4	Ответы на часто задаваемые вопросы.....	67
Глава 5	Создаем привлекательный профиль.....	71
Модуль 1.Урок 1.	Фото профиля.....	72
Модуль 1.Урок 2.	Заголовок профиля.....	74
Модуль 1.Урок 3.	Общие Сведения	79
Модуль 1.Урок 4.	Опыт работы.....	84
Модуль 1.Урок 5:	Образование.....	88
Модуль 1.Урок 6.	Навыки и их подтверждения.....	91
Модуль 1.Урок 7:	Рекомендации.....	94
Модуль 2.Урок 1.	Лицензии и Сертификаты	99
Модуль 2.Урок 2.	Волонтерский опыт.....	101
Модуль 2.Урок 3.	Достижения.....	104
Модуль 2.Урок 4.	Интересы	107
Модуль 3.Урок 1.	Нахождение и отклик на вакансию.....	109
Модуль 3.Урок 2.	Поиск и установление контактов.....	113
Модуль 3.Урок 3.	Профессиональные интересы (Career Interests)	119
Модуль 4.Урок 1.	Создайте пользовательскую URL-ссылку.....	121
Модуль 4.Урок 2.	Измените изображение фона вашего профиля.....	122
Модуль 4.Урок 3.	Измените настройки вашего профиля.....	126
Модуль 4.Урок 4.	Конфиденциальность ваших данных.....	129
Модуль 4.Урок 5.	Используйте новостную ленту.....	134
Глава 6	Продвижение на LinkedIn.....	139
6.1	Как можно увеличить список контактов на LinkedIn?	140
6.2	Полное руководство по страницам компаний в LinkedIn	145
6.3	Как использовать группы на LinkedIn?	152
6.4	LinkedIn Events: руководство по событиям.....	155
6.5	Как продвигать мероприятие в LinkedIn	156
6.6	Как использовать LinkedIn для поиска работы?	160
6.7	Как использовать LinkedIn для найма?	162
6.8	Как использовать истории LinkedIn для вашего бизнеса?.....	181
	Заключение.....	186

Вступление

Эффективное продвижение в интернете без использования социальных сетей не было бы вообще возможным. Продвигать себя, свою компанию или раскручивать свой бренд становится всё сложнее. Facebook, Twitter, Instagram и Reddit являются также одними из лучших площадок для раскрутки и продвижения. Но так ли эти соцсети хороши, когда вы ищете перспективную работу или набор компетентного сотрудника?

LinkedIn — это именно та социальная сеть, где можно узнать по профилю страницы сразу всё об опыте пользователя: образование, места работы, рекомендации, навыки, локацию. Для солидной компании очень важно, чтобы всё это было заполнено грамотно и соответствовало действительности.

«Работа и Бизнес на LinkedIn» — это настольное руководство по продвижению на LinkedIn. Здесь вы научитесь не только основам, но и большинству продвинутых техник для поиска работы, сотрудников и продвижения бизнеса. Эта книга будет своеобразным маяком для вашего бизнеса в темные времена, она поможет плыть уверенно и свободно. LinkedIn — это отличная возможность узнать о вакансиях компании вашей мечты. Например, сейчас вы офис-менеджер, но в свободное от работы время рисуете на достойном уровне графических персонажей для игр. Соответственно, за плечами у вас есть пройденные курсы, подтверждающие успешное окончание обучения и портфолио. Почему бы не показать свои работы компании, в которой вы хотите работать? Это же отличный шанс взять всё в свои руки и изменить жизнь к лучшему. Вдруг именно вы тоже являетесь чьим-то сотрудником мечты?

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>> ⁵

Также соцсеть LinkedIn — это практически спасение утопающих во времена расцветившего коронавируса SARS-CoV-2. Ведь висит на волоске не только наше с вами здоровье, но и в беде находится мировая экономика. Абсолютно каждый ищет, где заработать деньги. А компании не могут рисковать с выбором некомпетентного специалиста. Ведь каждый потраченный доллар в пустую может означать дальнейшее банкротство и закрытие предприятия или фирмы.

Помните, что главное в трудные времена уметь находить выход из сложных и кризисных ситуаций. Один из самых главных плюсов LinkedIn — это то, что вы можете проводить время с пользой и осваивать новые навыки. Когда-то скандинавы говорили: «Судьба будет испытывать каждого человека ровно до тех пор, пока не выкует из нас идеальный меч». Если потеряли работу или ваша фирма обанкротилась, самое время взять судьбу в свои руки и менять ситуацию к лучшему самому. В моем руководстве «Работа и Бизнес на LinkedIn» есть примеры компаний, которые с помощью правильного продвижения на LinkedIn смогли увеличить прибыль в 2–3 раза. Здесь действительно хорошие возможности для любой компании найти клиентов и увеличить продажи.

Также в моей книге есть истории успеха людей, которые из-за пандемии коронавируса потеряли работу, но благодаря LinkedIn нашли другую с более высокой зарплатой, чем была на предыдущей. Но для этого нужно знать все нюансы и тонкости при работе с LinkedIn.

Дерзайте! Я уверен, у вас всё получится!

Слово от автора

Дорогой читатель, рад познакомиться с вами!

Я — Денис Зарицкий, руководитель компании «Reddit-Marketing.PRO», которая занимается продвижением на LinkedIn, Reddit, Quora и Bitcointalk. Поэтому очень хорошо понимаю, что успех компании зависит от высококлассных специалистов, выдающих качественные результаты в сжатые сроки. Найти таких профессионалов сложновато, но с помощью LinkedIn я сумел отыскать лучших быстро. Также убедился не один раз, что эта сеть отлично подходит для отчаявшихся найти перспективную работу. В конечном итоге, каждый обретает то, что он ищет конкретно здесь и сейчас, но с одним главным условием: нужно грамотно применять тактику и стратегию продвижения. Кем же я был *до того как* основал свою компанию «Reddit-Marketing.PRO»? В 2015 году устроился интернет-маркетологом в американскую стартап-компанию «Livecoding.tv», которая находится в Сан-Франциско. Мы занимались разработкой и продвижением стримингового сервиса, предназначенного для программистов и дизайнеров.

У компании «Livecoding.tv» была маркетинговая команда, она включала в себя следующие рынки: английский, португальский, русский, немецкий, китайский, французский. Изначально моя работа велась с русскоязычным рынком, т.е. со странами бывшего СНГ. В 2016 меня повысили в должности за хорошие результаты в своей работе, и я стал директором по маркетингу. Теперь в моей зоне ответственности были русско- и англоязычные рынки, а также руководство командой интернет-маркетологов со всего мира.

Под моим руководством проект достаточно быстро вырос и обрел сотни тысяч пользователей, поэтому в конце 2017 года

мы решили токенизировать платформу для награждения стримеров и зрителей, запустили ICO. Я лично разрабатывал и внедрял стратегию продвижения ICO. Результаты оказались просто отличными: за 10 дней мы собрали максимально возможную сумму сбора, hard cap в 10 000 000 \$.

Лучшие стратегии продвижения проекта «Liveedu.tv» позже стали основой для собственного сервиса по продвижению «reddit-marketing.pro». В 2018 я открыл офис для разработчиков в центре Киева на Крещатике, а также участвовал в открытии бизнес-офиса компании в Лос-Анджелесе. В этом же году я нанял свыше 50 первоклассных специалистов. Самых лучших находил, в основном, через LinkedIn.

По состоянию на 2020 год моя команда является № 1 на рынке продвижения на LinkedIn, Reddit, Quora и Bitcointalk. За 6 лет эти платформы были изучены максимально детально, а всевозможные тактики и стратегии были протестированы множество раз. Обладая глубокими знаниями в маркетинге и разработке программного обеспечения, мы создали самые мощные и стабильные системы по продвижению. Именно благодаря этому, 6000+ клиентов воспользовались услугами моей компании «Reddit-Marketing.PRO» и остались довольны качеством.

«Работа и Бизнес на LinkedIn» — это первая книга из будущей серии моих работ. Здесь пойдет речь о лучших практиках продвижения своего бизнеса на LinkedIn, в том числе и тех, которые я использую и сейчас. Также вы узнаете о том, как продвигать свой бизнес, находить работу или сотрудников быстро и эффективно.

Будущая серия моих книжных работ будет содержать информацию о продвижении бизнеса, поиске клиентов, сотрудников или работы продвижения бизнеса, поиска клиентов, сотрудников или работы на таких ресурсах как Reddit, Quora и Upwork.

Если после прочтения книги остались вопросы, я на них с удовольствием отвечу, вы всегда можете меня найти в Telegram: [@redditmarketing](https://t.me/redditmarketing).

Желаю вам приятного и полезного прочтения! Надеюсь, что моя книга принесет эффективный и быстрый результат при продвижении бизнеса, поиска работы или сотрудников.

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

Глава 1

Базовые основы продвижения на LinkedIn

В данной главе я расскажу вам об основных понятиях, которые помогут понять и лучше разобраться в процессах на платформе LinkedIn.

О чем мы будем говорить в данном разделе?

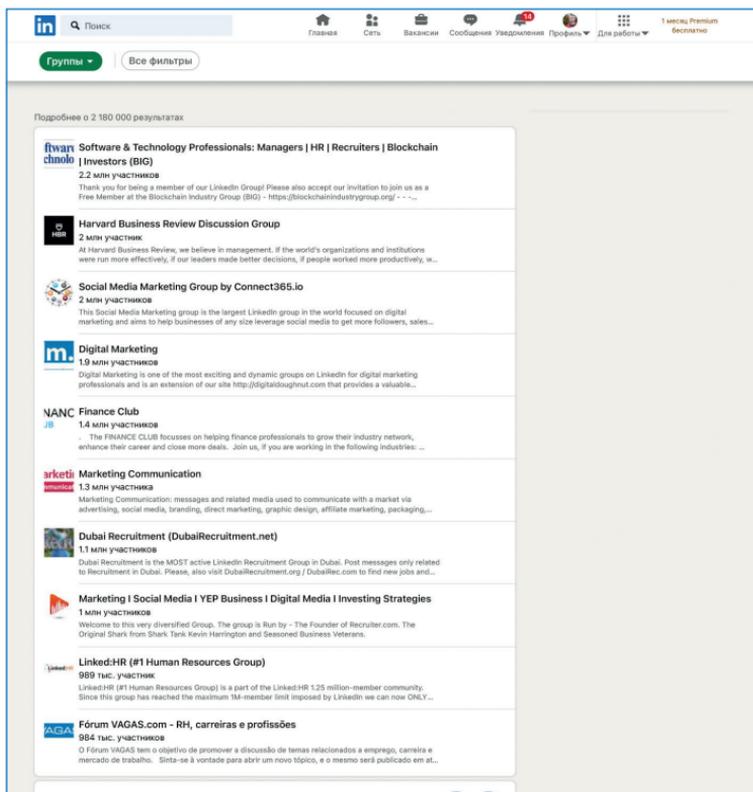
- 1.1 Что такое LinkedIn?
- 1.2 Что представляет собой продвижение на LinkedIn?
- 1.3 Как продвижение на платформе может помочь вашему бизнесу?
- 1.4 Интересные факты о продвижении на LinkedIn, которые нужно знать.

1.1 Что такое LinkedIn?

LinkedIn — это социальная сеть для профессионалов. Она разработана с функциями, которые ориентированы на профессионалов в любой отрасли. Особенно для соискателей работы и самих работодателей, стремящихся развивать свои компании и находить подходящих кандидатов.

Отличительной особенностью LinkedIn является то, что профили пользователей предназначены для освещения информации о их карьере и компаниях.

Описания в LinkedIn профилях включают в себя профессию-



нальные и трудовые навыки, историю трудоустройства и образование, контакты.

Указанные данные в профиле пользователя, такие как текущее место работы и должность, географическое положение, наборы навыков и сфера деятельности помогают связать специалистов, которые ищут работу с работодателями. Благодаря этому пользователи могут использовать свои профили в качестве резюме, чтобы найти работу.

LinkedIn также регулярно используется как отличный образовательный ресурс. Лидеры отрасли и предприниматели используют свои профили и другие инструменты платформы, такие как «Группы», чтобы поделиться своим опытом в соответствующих областях. Благодаря данной возможности LinkedIn стал отличным хранилищем профессиональной информации.

Кроме этого, LinkedIn является отличной платформой для маркетинга и продвижения вашего бизнеса.

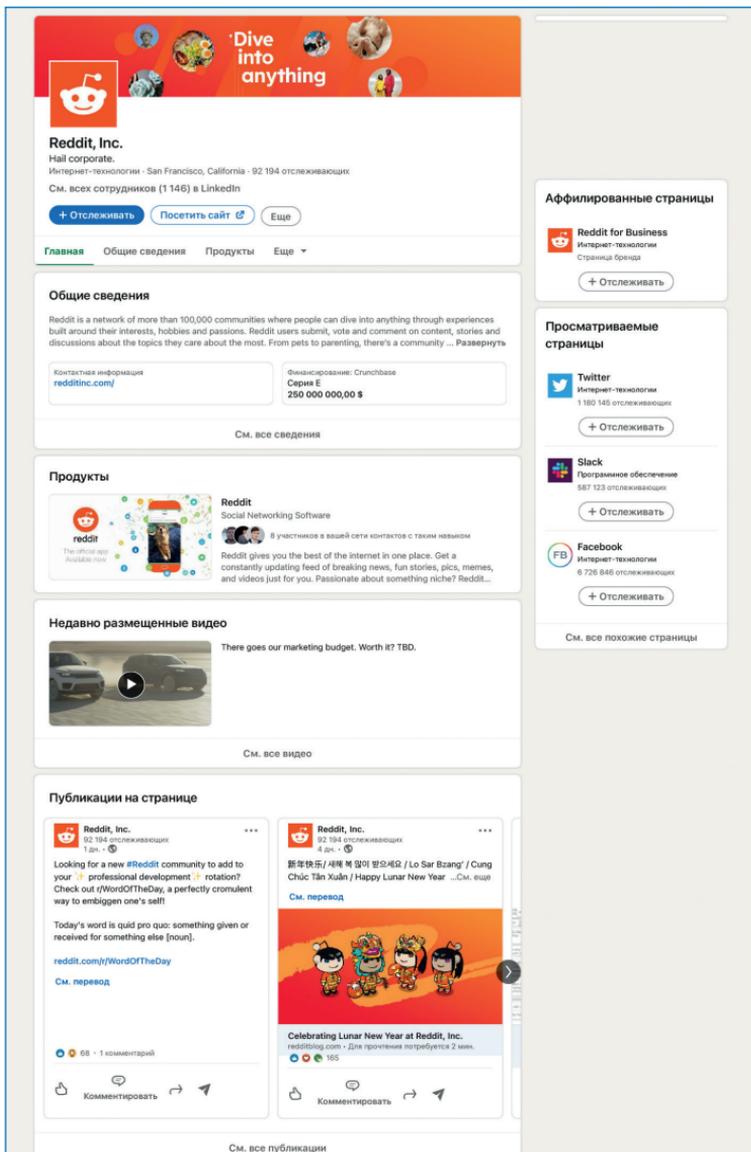
1.2. Что представляет собой продвижение на LinkedIn?

С 2020 года LinkedIn стала не только лучшей платформой для маркетологов, но и лучшей социальной сетью, с помощью которой компании могут общаться и взаимодействовать с другими компаниями. Формула успеха продвижения через LinkedIn очень проста: передовые и полезные маркетинговые услуги, предлагаемые платформой.

Давайте разберем основные понятия и принципы работы маркетинга на платформе LinkedIn.

Страницы компании

Страницы компании являются ответом LinkedIn на «Фан-страницы» Facebook, и они позволяют вам бесплатно создать присутствие вашего бренда на платформе. Этот аспект очень важен, потому



что вы можете привлекать потенциальных клиентов и людей, которые заинтересованы в деловом взаимодействии, а также у вас есть возможность повышать осведомленность посредством публикации соответствующего контента.



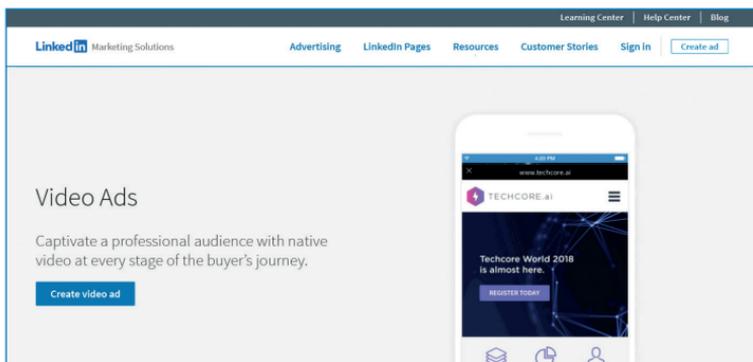
LinkedIn Ads

LinkedIn Ads является основным маркетинговым решением платформы. Данный инструмент предоставляет простую в использовании рекламную панель «Менеджер кампаний», которая позволит вам создавать, измерять и оптимизировать все свои рекламные кампании.

Более того, инструмент LinkedIn Ads предлагает вам упорядоченный выбор рекламы, которая включает в себя «Sponsored Content» для продвижения ваших публикаций в новостной ленте, «Sponsored InMail» для рассылки персонализированных личных сообщений, и «текстовые объявления» в формате «оплата за клик».

Видеомаркетинг

Видеомаркетинг является новинкой на платформе LinkedIn. Данный инструмент поддерживает видеопубликации продолжительностью до 10 минут. Алгоритм платформы продвигает лучше всего видеопубликации, так как пользователи делятся видео в 20 раз чаще, чем публикациями без него.



Таким образом, видеореклама является идеальным средством передачи вашего рекламного сообщения.

Кроме этого, есть и другие не менее удивляющие факты о видеомаркетинге на платформе LinkedIn. Например, 75% руководителей компаний в LinkedIn еженедельно смотрят видеоролики на платформе, связанные с их сферой. Было обнаружено, что оптимизированный видеоконтент для мобильных устройств работает лучше, когда речь идет о продвижении деятельности компании.

Audience Network

LinkedIn Audience Network — это сеть веб-сайтов и сторонних платформ для размещения LinkedIn-рекламы за пределами ее платформы. Данная функция позволяет маркетологам выходить за пределы новостной ленты LinkedIn и охватывать большее количество пользователей.

На сегодняшний день, использование данного инструмента является крайне результативным и успешным: маркетологи увеличивают уникальные показы в среднем на 13%, а клики — на 80%.

LinkedIn Marketing Solutions

Advertising | LinkedIn Pages | Resources | Customer Stories | Sign In | Create ad

LinkedIn Audience Network
Reach millions of professionals across multiple touchpoints on our network of publishers.

Get started

What you can do with the LinkedIn Audience Network

Audience Network



The screenshot shows the LinkedIn 'Ad Targeting' page. At the top, there's a navigation bar with 'Learning Center', 'Help Center', and 'Blog'. Below that, the LinkedIn logo and 'Marketing Solutions' are on the left, and 'Advertising', 'LinkedIn Pages', 'Resources', 'Customer Stories', 'Sign In', and 'Create ad' are on the right. The main content area features a large image of a woman working at a laptop. To the left of the image, the text reads 'Ad Targeting' and 'Reach the people who matter most to your business', with a 'Create ad' button. Below the image, there are three columns of text and graphics. The first column is titled 'An audience that means business' and contains two paragraphs of text. The second column features a graphic of five blue human icons, with the number '4' and '5' and the text 'OUT OF' between them, and the caption 'LinkedIn members drive business decisions'. The third column features a large '2x' graphic and the text 'LinkedIn's audience has the buying power of the average web audience'. At the bottom right, a small source note reads 'Source: LinkedIn Audience 360 study; Salesforce Advertising Index Report 2016'.

Matched Audiences

Инструмент Matched Audiences является неотъемлемой частью рекламной платформы LinkedIn и предоставляет маркетологам три критерия таргетинга.

1. Первый критерий таргетинга — «Ретаргетинг». Данный тип позволяет перенаправить посетителей на ваш сайт.
2. Второй критерий таргетинга — «Ориентация на конкретный профиль». Данный тип позволяет вам ориентироваться на ключевых пользователей, а конкретнее — на руководителей и топ-менеджеров в определенных компаниях и сферах бизнеса.
3. Третий критерий таргетинга — «Ориентация на контакт». Данный тип предоставляет вам возможность ориентироваться на руководителей и топ-менеджеров, используя существующие адреса электронной почты или информацию, импортированную из баз данных «Управление взаимоотношениями с клиентами».