

التسويق والإعلان على LinkedIn



المحاضرة الأولى

ظهور منصة LinkedIn

- أنشئ موقع LinkedIn سنة 2003، وامتلكته شركة مايكروسوفت في ديسمبر 2016.
- يعتبر LinkedIn من أقدم مواقع التواصل، حيث سبق ظهور موقعي التواصل الاجتماعي الأشهر Facebook و Twitter.
- يتميز LinkedIn بكونه منصة خاصة بالتواصل المهني، تجمع أكبر قدر من الشركات والموظفين والباحثين عن وظائف حول العالم.

ظهور منصة LinkedIn

- تساعد صفحة الشركة على LinkedIn الآخرين على التعرف على أنشطة أعمالك وعلامتك التجارية والمنتجات والخدمات التي تقدمها وفرص العمل المتاحة لديك.

أهمية منصة LinkedIn

- تحقيق التواصل بين أصحاب الشركات والموظفين والمتقدمين للوظائف
- الباحثين عن عمل
- الشركات وأصحاب الأعمال
- مسئولين التوظيف بمختلف الشركات

لماذا LinkedIn؟

بمجرد إنشاءك حساب على موقع LinkedIn، تضمن الحصول على الخدمات التالية مجانًا:

- التوظيف
- التسويق
- البيع
- التعلم

لماذا LinkedIn؟

- يتيح لك LinkedIn الحصول على سيرة ذاتية إلكترونية مرتبة، حيث يمكنك إضافة كافة المعلومات المتعلقة بدراستك وشهادتك العلمية، وخبراتك العملية.

لماذا LinkedIn؟

- يتيح الموقع إضافة صورة شخصية، معلومات التواصل، الأوراق البحثية، الهوايات وأشياء أخرى.

لماذا LinkedIn؟

- يؤمن الموقع للباحث عن العمل عرض سيرته الذاتية ليتسنى لأصحاب الشركات ومسؤولي التوظيف، الاطلاع عليها واختياره إذا كان الأنسب للوظائف المتاحة.

لماذا LinkedIn؟

- إذا كنت صاحب عمل وتبحث عن موظفين محترفين في مجالات محددة فبإمكانك إجراء بحث سريع من خلال LinkedIn بالمسمى الوظيفي والاطلاع على السير الذاتية الخاصة بالباحثين عن تلك الوظيفة، لتختار الأنسب من بينهم.

لماذا LinkedIn؟

- يعطي الموقع للشركات منصة لتقديم معلوماتٍ عن الشركة للمهتمين.
- عرض الوظائف المتوفرة، كما يعمل كمنصة أخبار للموظفين بالشركة.
- كما يمكن أن يعمل الموقع كصفحةٍ شخصية للأخبار الشخصية المهمة، فمثلاً من الممكن لصاحب العمل أن ينشر أخبار ومناسبات الشركة على صفحته، ويمكن للموظفين رؤيتها على شكل newsfeed بدلاً من إرسالها إلى بريدهم الإلكتروني.

لماذا LinkedIn؟

- يمكنك إنشاء مجموعة على LinkedIn، للتواصل مع عدد من الشركات أو موظفي شركتك أو زملائك في العمل.
- يمكنك التحكم أيضًا في خصوصية المجموعات حيث يمكن جعلها مجموعة مغلقة أو عامة.

لماذا LinkedIn؟

- يتيح لك LinkedIn إمكانية توسيع دائرة معارفك المهنية بسهولة، والظهور أمامهم بشكل مستمر.

لماذا LinkedIn؟

- يؤمن الموقع أيضاً خاصية "التوصية" حيث يمكن لصاحب العمل أو لزميلٍ لك أن يقدم توصية إلكترونية لعمل تقدم عليه، أو تقوم أنت بمساعدة صديق بإعطائه توصية أو "تأكيداً" على خبراته وأهليته للعمل.

لماذا LinkedIn؟

- هناك اليوم أكثر من 575 مليون مشترك في الموقع حسب آخر إحصائية لعام 2018
- وقامت ميكروسوفت بشراء الموقع ب 26.2مليار دولار، مما يدل على قيمة الموقع العملية.



المحاضرة الثانية

معلومات مهمة

أولاً:

يتوجب عليك أولاً إنشاء ملف شخصي على LinkedIn باستخدام اسمك الأول وشهرتك الحقيقيين قبل أن تكمل خطوات إنشاء صفحة الشركة.

معلومات مهمة

ثانيًا:

من الضروري أن يكون اسم شركتك مُميز، ولكن يجب أن يكون رابط URL العام غير مطابق لرابط آخر موجود بالفعل على LinkedIn، سيستخدم أعضاء LinkedIn ومحركات البحث هذا الرابط الفريد للعثور على صفحتك بسهولة.

معلومات مهمة

ثالثًا:

رابط URL الخاص بصفحة شركتك:

يجب أن يحتوي على الأقل حرف واحد غير رقمي.

معلومات مهمة

ثالثًا :

رابط URL الخاص بصفحة شركتك:

يمكن أن يكون حروفًا أبجدية، أو أرقام، أو فاصلة خطية، أو بالحروف الصينية، اليابانية، الكورية الموحدة (CJK Unicode)

معلومات مهمة

ثالثًا :

رابط URL الخاص بصفحة شركتك:

لا يمكن أن يحتوي على فاصلتين خطيتين بشكل متتالي (بمعنى، اسم-الشركة) ولا يمكن أن يحتوي على فاصلة خطية في بدايته أو نهايته (مثال -اسم-الشركة أو اسم-الشركة)

ملاحظة:

يتم استبدال أي أحرف غير مقبولة تلقائيًا بواصلة.

معلومات مهمة

رابعًا:

- لنشر صفحة شركتك، يجب أن تقوم بإدراج وصف للشركة 200-250 حرف متضمنة المسافات ورابط URL لموقع الشركة.
- تذكر أنه لا يمكنك معاينة صفحة الشركة، تعمل الصفحة مباشرةً على الموقع الإلكتروني فور نشرها.

معلومات مهمة

خامسًا:

بمجرد إنشائك لصفحة شركة، ننصح بمشاركة هذه المعلومات مع موظفين آخرين داخل شركتك،
مثل قسم الموارد البشرية.

معلومات مهمة

سادسًا:

ننصح بإضافة مسؤولين آخرين للصفحة، تحسبًا لفقد أحد المسؤولين القدرة على الوصول للصفحة أو في حال ترك الشركة في المستقبل.

لا يمكن لـ LinkedIn تزويد الأعضاء بمعلومات حول مسؤولي صفحة الشركة أو استبدال أو إزالة مسؤول.



المحاضرة الثالثة

إعلانات LinkedIn

أولاً: حدد هدفك من الإعلان

إعلانات LinkedIn

ثانيًا: اختار جمهورك بحكمة

إعلانات LinkedIn

ثالثًا: حدد ميزانيتك والطريقة الأمثل لإنفاقها

إعلانات LinkedIn

رابعًا: اهتم بالمحتوى الذي تقدمه

إعلانات LinkedIn

خامسًا: راقب واختبر الإعلانات التي تقدمها
لضمان أفضل النتائج

شكراً لكم