

RZECZY, KTÓRE MUSISZ WIEDZIEĆ ABY ZBUDOWAĆ PROFESJONALNY PROFIL



LISTOPAD, 2019
MATEUSZ TAJAK

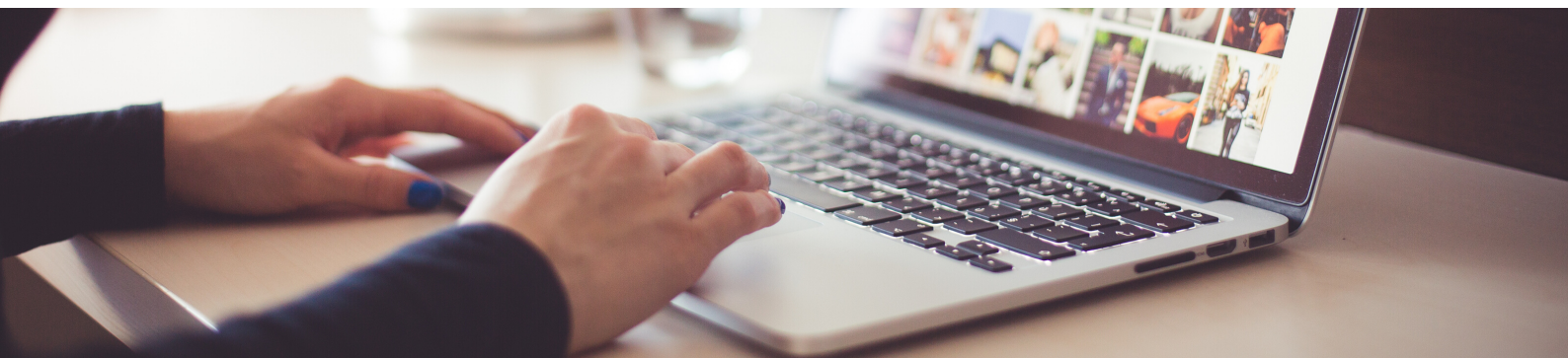
To opracowanie pokaże Ci jak efektywnie wykorzystać LinkedIn, aby
lepiej docierać do swoich potencjalnych klientów

O CO CHODZI?

Social Selling jest trendem w sprzedaży polegającym na wykorzystaniu portali społecznościowych do bezpośredniego kontaktu z klientami. Do Social Sellingu najczęściej wykorzystywany jest LinkedIn - największy na świecie biznesowy portal społecznościowy.

Czy mogę skutecznie sprzedawać bez LinkedIn?

Oczywiście, że tak. Prawda jest jednak taka, że skoro to czytasz, prawdopodobnie masz już swoje konto na LinkedIn. Jest ono zatem Twoją internetową wizytówką. Dlaczego zatem nie zadbać o to, aby była to naprawdę profesjonalnie przygotowaną wizytówką?



MATEUSZ TAJAK
MŁODYHANDLOWIEC.PL

Pokaże Ci jak zoptymalizować swój profil LinkedIn, tak aby skutecznie pozyskiwać nowe kontakty i klientów. Pokażę Ci aspekty, które pozwolą Ci w pełni wykorzystać możliwości portalu jakim jest LinkedIn.

ALE NAJPIERW... TEORIA



Na LinkedIn jest ponad **660 milionów** użytkowników w 200 krajach. W samej Polsce mamy ponad **3 miliony** aktywnych kont.



47% kupujących weryfikuje sprzedawców na portalach jak LinkedIn i **50%** z nich unika tych z **niekompletnymi** profilami osobowymi.¹



92% nabywców zaangażuje się w współpracę z osobą odbierana jako specjalista w swojej branży.²

MNIE TO PRZEKONUJE ABY KORZYSTAĆ Z LINKEDIN:)



1, 2 IDC, "Social Buying Meets Social Selling: How Social Networks Improve the Purchase Experience"

1. SPRAW ABY TWÓJ PROFIL BYŁ WIDOCZNY

Na początek sprawdź jak Twoje konto jest widoczne z zewnątrz.

1. Na górnej belce kliknij **"Ja"**
2. W sekcji **KONTO** kliknij **"Ustawienia Prywatności"**
3. W sekcji **PRYWATNOŚĆ** kliknij **"Edytuj profil publiczny"**.

Tutaj możesz dowolnie spersonalizować widoczność Twojego profilu dla użytkowników nie posiadających konta w LinkedIn.

PRO TIP

Edytując profil publiczny masz doskonałą okazję, aby zmienić adres URL do swojego profilu. Kliknij w ołówek przy adresie i wpisz tam swoje imię i nazwisko. Wygląda to profesjonalnie i ułatwia znalezienie Cię.

Edytuj niestandardowy adres URL

Spersonalizuj adres URL profilu.

www.linkedin.com/in/mateusztajak



Zwróć uwagę na opcję widoczności Twojego profilu.

W tych samych ustawieniach w sekcji "Jak inni widzą Twoją aktywność na LinkedIn" kliknij "Opcje wyświetlania profilu".

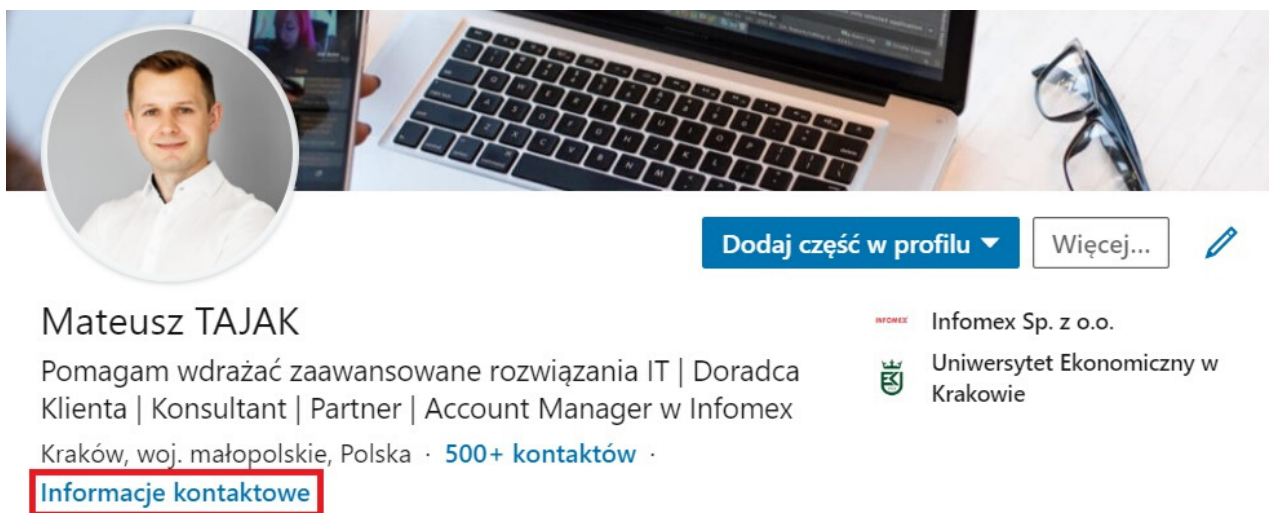
Opcja jaką tutaj wybierzesz zdeterminuje też jak Twoje konto będzie widoczne dla osób na których profil wejdiesz.

Bezpieczeństwo jest bardzo ważne dlatego polecam Ci przejrzeć wszystkie opcje bezpieczeństwa. Zwróć uwagę:

- Komu chcesz udostępniać swoje swój adres email i telefon.
- Kto może zobaczyć Twoje kontakty.
- W jaki sposób LinkedIn wykorzystuje Twoje dane.

2. POZWÓL SIĘ ZE SOBĄ SKONTAKTOWAĆ

Nawet najlepszy profil bez danych kontaktowych jest w pewnym stopniu ograniczony. Uzupełnij je, a będzie łatwiej do Ciebie dotrzeć Twoim kontaktom.



Kliknij **Informacje kontaktowe** na Twoim profilu, aby:

- Dodać adres @email.
- Dodać telefon kontaktowy.
- Dodać adres korespondencyjny(jeśli chcesz).
- Dodać datę swojego urodzenia.

PRO TIP

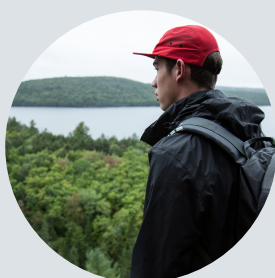
Widoczność danych kontaktowych dla różnych grup osób możesz edytować w ustawieniach konta w sekcji **PRYWATNOŚĆ**.



3. ZADBAJ O WŁAŚCIWE ZDJĘCIA PROFILOWE

Zdjęcie profilowe jest Twoją wizytówką. Zadbaj o to, aby być postrzegany jako profesjonalista. Najlepiej zastosować neutralne, pogodne zdjęcie portretowe. Możesz też dodać bardziej niestandardowe zdjęcie, gdy Twoja profesja będzie z nim korelowała (np. gdy fotografujesz nic nie stoi na przeszkodzie, aby w rękę trzymać aparat).

Tak **NIE** powinno wyglądać
Twoje zdjęcie profilowe



Nie mam profesjonalnego portretu:(

Nie szkodzi:)

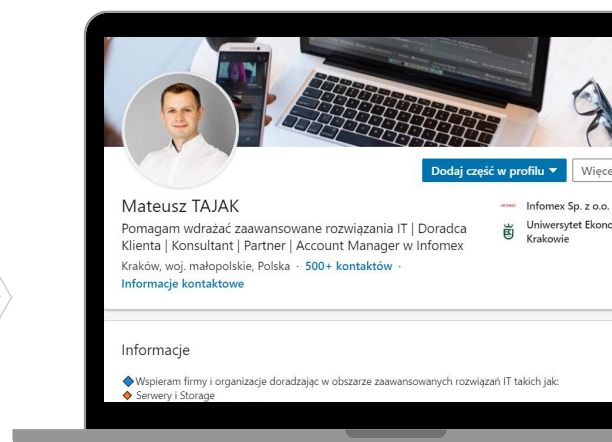
1. Znajdź gładkie jasne tło.
2. Znajdź kogoś w telefonem komórkowym.
3. Stań przodem lub delikatnie bokiem.
4. Uśmiechnij się.
5. Zrób zdjęcie obejmujące Cię od klatki piersiowej w górę.

...i gotowe:)

Unikaj:

- zasłaniania twarzy
- obszernych nakryć głowy
- zdjęć z za pleców
- zdjęć gdzie jest więcej osób
- zdjęć na których nie ma Ciebie

WŁAŚNIE TAK POWSTAŁO MOJE
ZDJĘCIE PROFILOWE



ZDJĘCIE W TLE

Zdjęcie w tle jest pierwszym elementem, który widzą odwiedzający Twój profil. Spraw aby korespondowało z tym co robisz. Spowoduje to, że odbiorca będzie zainteresowany Twoim profilem i tym co robisz zanim przeczyta pierwszą linię tekstu.

Zdjęcie w tle to indywidualna sprawa i ciężko doradzić jak powinno wyglądać Twoje. Najlepsze propozycje to:

- Zdjęcie z wkomponowanym logo Twojej firmy.
- Zdjęcie pokazujące Ciebie podczas aktywności (np. występu scenicznego)
- Zdjęcie wzywające do działania (zawierające Call to Action).
- Zdjęcie promujące Twoją aktywność (np. konferencje, którą współorganizujesz)

DO STWORZENIA ZDJĘCIE
W TLE MOŻESZ UŻYĆ
APLIKACJI **CANVA**, KTÓRA
ZAWIERA SPORO
GOTOWYCH SZABLONÓW



<https://canva.com>

PRO TIP

Aktualne **wymiary** zdjęć na LinkedIn to:

Zdjęcie profilowe
zalecany **400 x 400 px**

Zdjęcie w tle
zalecany **1400 x 425 px**

4. STWÓRZ CZYTELNY NAGŁÓWEK



Dodaj zdjęcie

Mateusz TAJAK

Pomagam wdrażać zaawansowane rozwiązania IT | Doradca Klienta | Konsultant | Partner | Account Manager w Infomex

Kraków, woj. małopolskie, Polska · 500+ kontaktów ·

[Informacje kontaktowe](#)

MOWA O TYM
ELEMENCIE

Domyślnie **nagłówek** jest pobierany z naszej historii zawodowej i wyświetlany jako aktualnie obejmowane stanowisko. Informacja o Twoim stanowisku jasno pokazuje kim jesteś, jednak nie doszywa to tego żadnej historii. Nagłówek jest miejscem, w którym warto zamieścić słowa kluczowe przyciągające uwagę.

Zastanów się dobrze, na stworzenie nagłówka masz jedynie

120 znaków

Nagłówek podobnie jak zdjęcie w tle pozwala na kreatywność. Dlatego zadbaj, aby był dopasowany do Ciebie i do tego co robisz.

Możesz napisać na przykład:

- Jaki problem klienta rozwiązujesz
- Co cię wyróżnia.
- Kim jesteś.
- Jaką wartość możesz przekazać.
- Komu możesz przekazać wartość
- Twoje szczególne osiągnięcie.
- ...lub po prostu gdzie pracujesz:)



5. PODSUMUJ SWÓJ PROFIL (SUMMARY)

Wyobraź sobie, że masz się przedstawić w pięciu zdaniach. **Podsumowanie** jest miejscem właśnie do tego przystosowanym. Zamieść to najważniejsze informacje o sobie, informacje jak można się z Tobą skontaktować oraz wezwanie do działania.

MOŻESZ BAZOWAĆ NA PONIŻSZEJ STRUKTURZE



O SOBIE

Opisz w kilku zdaniach kim jesteś oraz jak możesz pomóc innym. Rozbuduj to o czym pisałeś w nagłówku.



DOŚWIADCZENIE

W kilku prostych zdaniach opisz swoje doświadczenie zawodowe.



CO ROBISZ

Wypunktuj to czym zajmujesz się na co dzień.



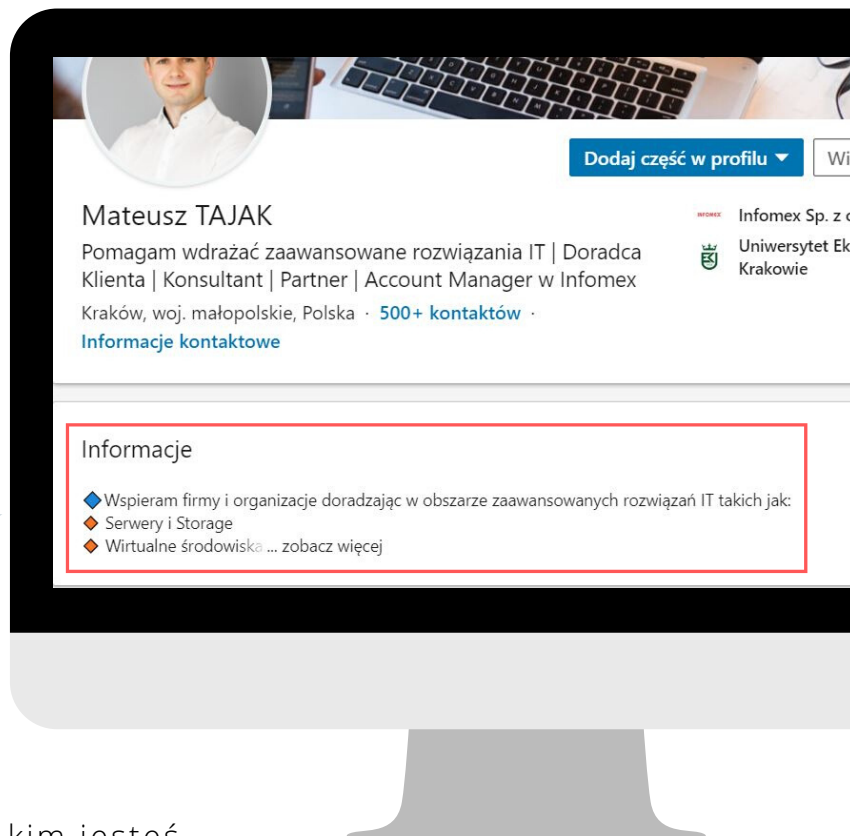
KONTAKT

Opisz w jaki sposób można się z Tobą skontaktować



CALL to ACTION

Wezwij czytelnika do działania. Zwróć się np. z informacją, że czekasz na jego kontakt.



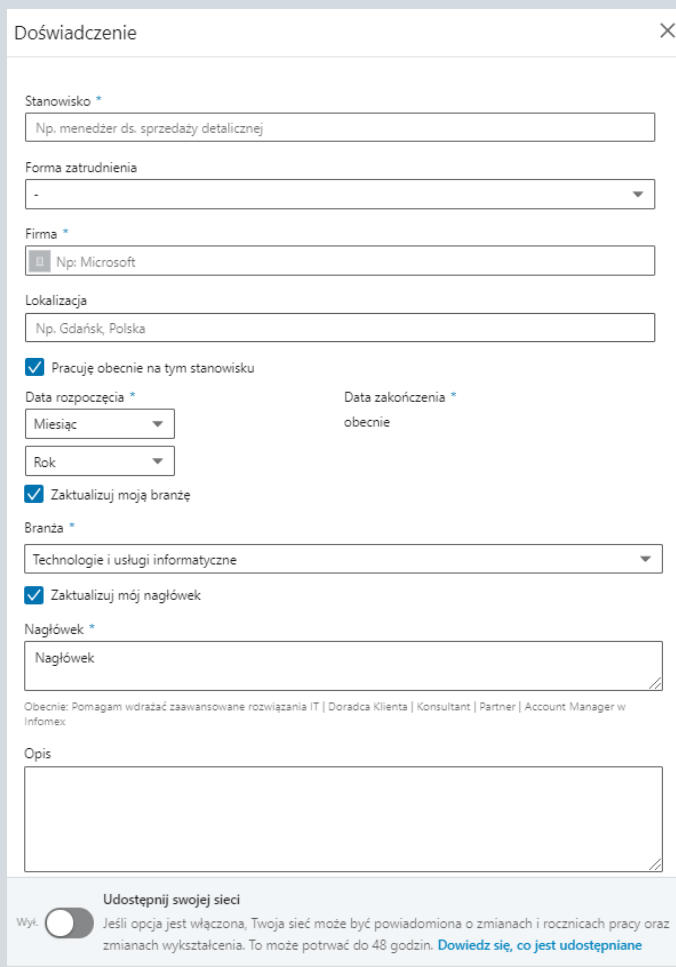
PRO TIP

Podsumowanie powinno być profesjonalne, ale nie nudne. Dlatego używaj emotikon, punktorów i swojej kreatywności. Jeśli chcesz, w podsumowaniu możesz przemycić trochę humoru:)

6. OPISZ SWOJE DOŚWIADCZENIE

LinkedIn pozwala dokładnie opisać swoje doświadczenie zawodowe. Służy do tego właśnie sekcja **DOŚWIADCZENIE**.

Po kliknięciu w plusik rzetelnie uzupełnij tę sekcję zgodnie z poniższymi wskazówkami.



Doświadczenie

Stanowisko *

Np. menedżer ds. sprzedaży detalicznej

Forma zatrudnienia

-

Firma *

Np. Microsoft

Lokalizacja

Np. Gdańsk, Polska

☒ Pracuję obecnie na tym stanowisku

Data rozpoczęcia *

Miesiąc

Rok

☒ Zaktualizuj moją branżę

Branża *

Technologie i usługi informatyczne

☒ Zaktualizuj mój nagłówek

Nagłówek *

Nagłówek

Obecnie: Pomagam wdrażać zaawansowane rozwiązania IT | Doradca Klienta | Konsultant | Partner | Account Manager w Infomex

Opis

Udostępnij swojej sieci

Wyt. ☐ Jeśli opcja jest włączona, Twoja sieć może być powiadomiona o zmianach i rocznicach pracy oraz zmianach wykształcenia. To może potrwać do 48 godzin. [Dowiedz się, co jest udostępniane](#)

Zwróć uwagę aby podać:

- Stanowisko.
- Nazwę formy lub organizacji.
- Lokalizację - koniecznie.
- Okres w którym obejmujesz lub obejmowałeś dane stanowisko (najlepiej podać miesiące i lata).
- Zaznacz czy pracujesz obecnie na tym stanowisku.
- Jeśli zaznaczysz Zaktualizuj moją branżę możesz zmienić branżę przypisaną do konta.
- Jeśli zaznaczysz Zaktualizuj mój nagłówek zmianie ulegnie nagłówek stworzony w punkcie 4.
- Koniecznie dodaj Opis Określ w nim czym dokładnie zajmujesz się na danym stanowisku
- Jeśli zaznaczysz Udostępnij swojej sieci, Twoje kontakty zostaną poinformowane o wprowadzonych zmianach.

Pamiętaj, że opisując doświadczenie Twoim celem nie powinno być chwalenie się swoimi umiejętnościami i imponowanie osiągnięciami, a raczej rzetelne pokazanie w jaki sposób na danym stanowisku pomagasz rozwijać organizację i klientów. Osiągnięcia powinny być jedynie potwierdzeniem Twoich kompetencji.

6. ZAINTERESUJ INNYCH SWOIM WYKSZTAŁCENIEM

Jednym ze sposobów dotarcia do nowych odbiorców i znalezienia wspólnych punktów zainteresowań jest miejsce gdzie zdobywało się wykształcenie lub rozwijało się w ramach wolontariatu, organizacji non-profit czy innych szkoleń.



Uzupełnij sekcję wykształcenie:

- Wpisz uczelnie, na których studiowałeś/studiowałaś.
- Podaj ukończony kierunek lub kierunki
- Określ lata ukończenia uczelni - będzie to punkt zaczepiania do nawiązania nowych kontaktów.



Podziel się ukończonymi szkoleniami i certyfikatami

Uzupełnij sekcję szkoleń i certyfikatów. Podkreślają one Twoje profesjonalne kompetencje i jednoznacznie wskazują na umiejętności, które posiadasz. Dodając certyfikat możesz nawet załączyć link do wersji PDF dokumentu.

7. POTWIERDZAJ SWOJE KOMPETENCJE

W LinkedIn istnieje system pozwalający na potwierdzanie naszych umiejętności i kompetencji przez innych użytkowników. Aby Ci użytkownicy mogli potwierdzić nasze umiejętności w pierwszej kolejności musimy zadbać o to aby pojawiły się one w naszym profilu. Zwiększy to postrzeganie nas jako profesjonalisty w tym co robimy.

Aby dodać umiejętności kliknij "+" w sekcji **Umiejętności i potwierdzenia**

Pamiętaj:

- Dodawaj takie umiejętności, na podstawie których chcesz budować swój profesjonalny wizerunek.
- Dziel się tylko tymi kompetencjami, które rzeczywiście masz.
- Staraj się nazywać swoje kompetencje zrozumiale dla szerokiego grona odbiorców.

PRO TIP

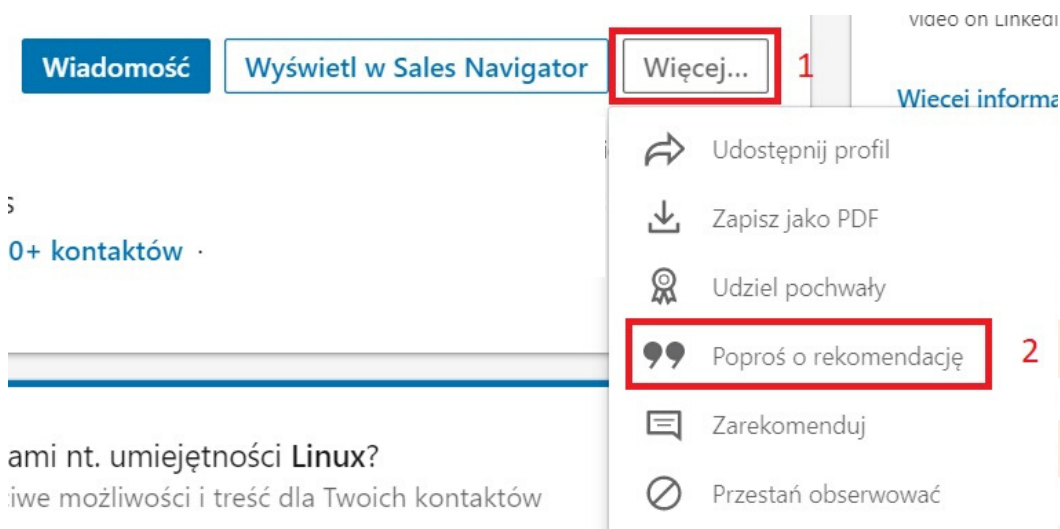
Najlepszym sposobem na zdobywanie potwierdzenia naszych umiejętności jest potwierdzanie umiejętności innych. Najczęściej osoby, które obdarujemy potwierdzeniem ich umiejętności odwdzięczają się tym samym:)

8. PROŚ O REKOMENDACJE

Nic nie buduje wiarygodności tak jak prawdziwe i obszerne rekomendacje innych osób. Mogą to być rekomendacje zadowolonych klientów lub współpracowników, którzy postrzegają nas jako profesjonalistę.

Aby uzyskać rekomendację

1. Wejdź na profil osoby od której chcesz otrzymać rekomendację.
 2. Kliknij przycisk z trzema kropkami "... " bezpośrednio pod zdjęciem w tle.
 3. Kliknij **Poproś o rekomendację**.
 4. Zdefiniuj poziom relacji, w odniesieniu do osoby, którą prosisz o rekomendację (Zaznacz czy była Twoim klientem, przełożonym itp.)
 5. Zaznacz stanowisko, w odniesieniu do którego prosisz o rekomendację.
 6. W kolejnym kroku napisz indywidualną wiadomość z prośbą o rekomendację.
 7. Kliknij **Wyślij**.
- Pozostaje czekać na odpowiedź:)



9. CO JESZCZE?

Jeśli udało Ci się przejść przez powyższe kroki, możesz pochwalić się, że masz **profesjonalnie zoptymalizowany profil na LinkedIn**.

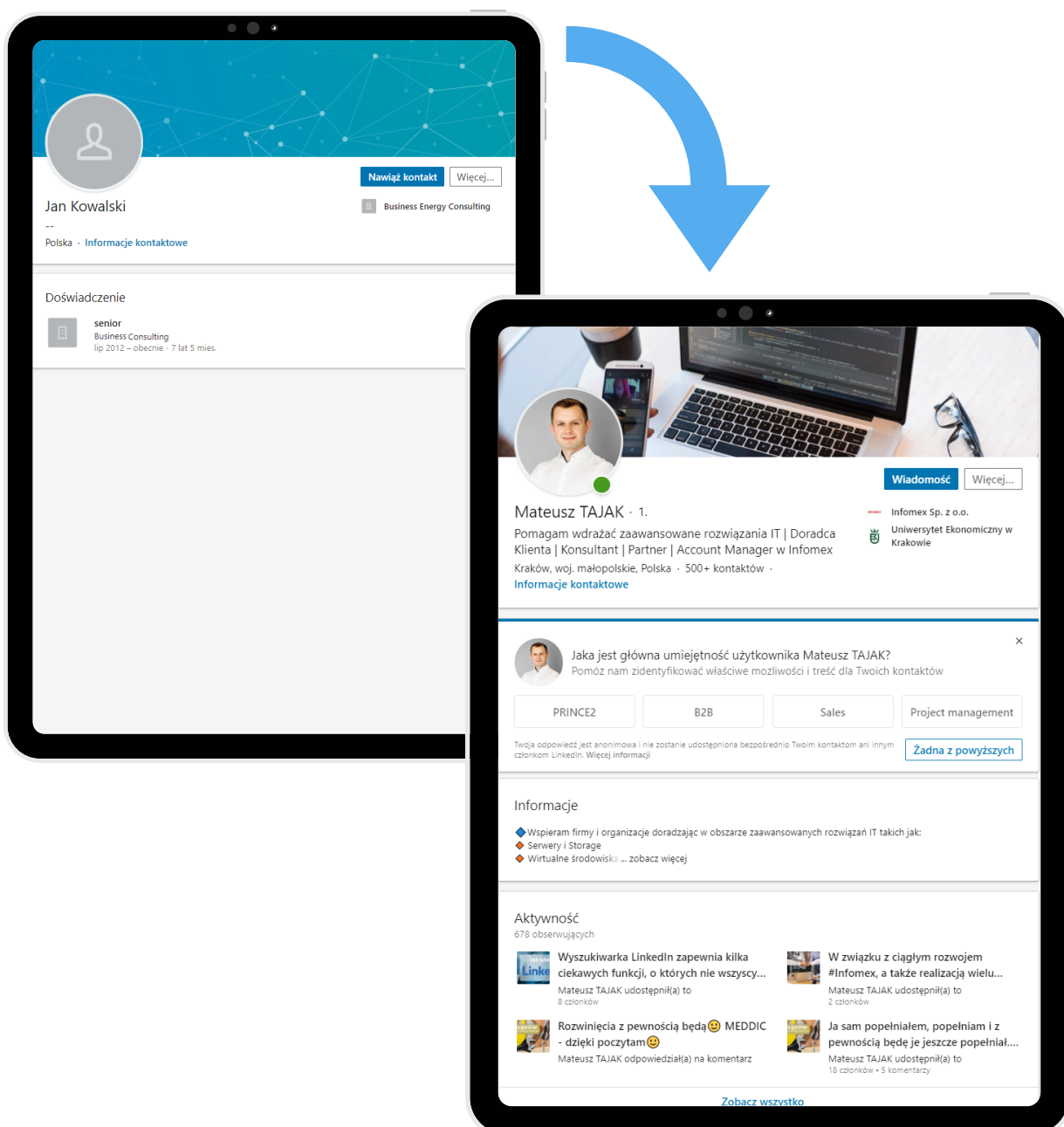


Jest jednak jeszcze kilka rzeczy, o których musisz wiedzieć:

1. Możesz zbudować swój profil w kilku językach. Aby to zrobić, będąc na swoim profilu kliknij **Stwórz profil w innym języku**.
2. W LinkedIn istnieją grupy tematyczne - łatwo możesz je znaleźć i dołączyć do nich za pomocą wyszukiwarki.
3. Uważaj na tak zwane limity komercyjnego wykorzystania - jeśli LinkedIn wykryje, że przekraczasz zwykłą aktywność w wyszukiwaniu otrzymasz ostrzeżenie o okresowym limicie. Rozwiązaniem tego problemu są konta płatne.
4. Wysyłając zaproszenia do nowych kontaktów pamiętaj, aby dodać krótką personalną wiadomość do zapraszanej osoby.
5. Wiadomości możesz wysyłać jedynie do swojej sieci kontaktów. Do komunikacji z osobami z poza grona twoich kontaktów służą wiadomości **InMail**, które dostępne są w płatnych subskrypcjach LinkedIn.
6. Poziom swojej skuteczności na LinkedIn możesz mierzyć za pomocą SSI(**Social Selling Index**). Możesz go sprawdzić wchodząc na:
[linkedin.com/sales/ssi](https://www.linkedin.com/sales/ssi)

10. CIESZ SIĘ Z BYCIA PROFESJONALISTĄ :)

Masz już wszystkie narzędzia, aby Twój profil wyglądał naprawdę dobrze.



DO ROBOTY!



MATEUSZ TAJAK

MŁODYHANDLOWIEC.PL