



به نام خدا

بازاریابی با

لینکدین

مؤلف:

مهیار سیاهوشی



هرگونه چاپ و تکثیر از محتویات این کتاب بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع است. متخلفان به موجب قانون حمایت حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان تحت پیگرد قانونی قرار می گیرند.

## ◀ عنوان کتاب: بازار یابی با لینکدین

◀ مولف: مهیار سیاهوشی

◀ ناشر: موسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران

◀ ویراستار: نرگس مهرید

◀ صفحه آرای: نازنین نصیری

◀ نوبت چاپ: اول

◀ تاریخ نشر: ۱۴۰۱

◀ چاپ و صحافی: صدف

◀ تیراژ: ۱۰۰ جلد

◀ قیمت: ۷۸۰۰۰۰ ریال

◀ شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۱۸-۵۴۸-۰

نشانی واحد فروش: تهران، میدان انقلاب،

خ کارگر جنوبی، روبروی پاساژ مهستان،

پلاک ۱۲۵۱-تلفن: ۰۴۶-۶۶۴۱۰۰۴۶-۲۲۰۸۵۱۱۱

فروشگاههای اینترنتی دیباگران تهران :

**WWW.MFTBOOK.IR**

**www.dibagaran-tehran.com**

سرشناسه: سیاهوشی، مهیار، ۱۳۶۸-  
عنوان و نام پدیدآور: بازار یابی با لینکدین / مولف: مهیار سیاهوشی؛  
ویراستار: نرگس مهرید.  
مشخصات نشر: تهران: دیباگران تهران: ۱۴۰۰  
مشخصات ظاهری: ۱۱۴ ص: مصور، جدول  
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۱۸-۵۴۸-۰  
وضعیت فهرست نویسی: فیبا  
موضوع: لینکدین (منبع الکترونیکی)  
موضوع: Linkdin (electronic resource)  
موضوع: شبکه های اجتماعی پیوسته  
موضوع: Online social networks  
موضوع: بازار یابی اینترنتی  
موضوع: Internet marketing  
رده بندی کنگره: HF ۵۴۱۵/۱۲۶۵  
رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۷۲  
شماره کتابشناسی ملی: ۸۷۸۲۰۶۴

نشانی تلگرام: @mftbook      نشانی اینستاگرام دیبا dibagaran\_publishing

هر کتاب دیباگران، یک فرصت جدید علمی و شغلی.

هر گوشی همراه، یک فروشگاه کتاب دیباگران تهران.

از طریق سایتهای دیباگران، در هر جای ایران به کتابهای ما دسترسی دارید.

## فهرست مطالب

۸.....	مقدمه ناشر.....
۹.....	مقدمه مؤلف.....
۱۱.....	پرسونال برندینگ.....
۱۱.....	جستجوی شغلی.....
۱۱.....	ترفندهایی مؤثر برای کاربران لینکدین.....
۱۲.....	۱. به روزرسانی لینکدین و تولید محتواهای منحصر به فرد.....
۱۲.....	۲. بررسی کنید چه کسانی پروفایل شما را مشاهده می کنند.....
۱۲.....	۳. با استفاده از پاسخ ها و گروه ها، سوالات را پاسخ دهید.....
۱۳.....	۴. با حساسیت بیش تری شبکه تان را دنبال کنید.....
۱۳.....	۵. به روزرسانی شبکه تان از طریق signal and bottleneck را دنبال کنید.....
۱۳.....	۶. پیشنهادات جذاب مطرح کنید.....
۱۳.....	۷. پروفایلی به روز داشته باشید.....
۱۴.....	۸. از مخاطبین شبکه تان پشتیبان بگیرید.....
۱۴.....	الگوریتم لینکدین چگونه کار می کند.....
۱۵.....	عواملی که در رتبه بندی الگوریتم لینکدین نقش مهمی دارد.....
۱۵.....	۱. ارتباطات شخصی و نزدیک.....
۱۵.....	۲. علایق مشترک.....
۱۵.....	۳. میزان تعاملات.....
۱۶.....	نحوه نمایش و تنظیم پست ها در فید لینکدین.....
۱۶.....	چگونه در لینکدین تولید محتوای قدرتمند داشته باشیم؟.....
۱۸.....	پله اول: تولید محتوای بسیار عالی و قدرتمند داشته باش.....
۲۲.....	پله دوم: به صورت خودکار انتشار و ارسال پست داشته باشید.....
۲۳.....	پله سوم: تعداد دفعاتی که باید در لینکدین، لینک بگذارید.....
۲۵.....	آمار کاربردی و مهم لینکدین در سال ۲۰۲۰.....
۳۰.....	لینکدین یک پلتفرم خاص برای پزشکان.....
۳۰.....	ارتباطی بزرگ با حرفه ای ها.....
۳۱.....	برندسازی شخصی.....
۳۱.....	بازدید بیش تر از سایت شما.....
۳۱.....	فرصت یادگیری بی وقفه.....
۳۱.....	پروفایل خودتان را دائم به روز نگه دارید.....
۳۴.....	در گروه های کاری خود عضو شوید.....
۳۴.....	با حرفه ای ها ارتباط برقرار کنید.....

۳۵	.....	محتوای ارزشمند تولید کنید
۳۵	.....	حالا چه نوع محتوایی تولید کنیم؟
۳۵	.....	توصیه کنید و تأییدیه بگیرید
۳۷	.....	بازاریابی محتوایی در سال ۲۰۲۱ و پس از آن
۳۹	.....	چند نکته بسیار کاربردی در لینکدین
۳۹	.....	۱. مدیریت کردن دعوت‌ها بر روی لینکدین چگونه است؟
۳۹	.....	۲. محدودیت دعوت‌ها در لینکدین
۴۰	.....	۳. عضویت پولی لینکدین چه مزیت‌هایی دارد؟
۴۱	.....	۴. چطور می‌توانیم پست‌های لینکدین را بر روی سایت خود قرار دهیم؟
۴۱	.....	۵. چطور می‌توانیم پیام‌های گروه‌های لینکدین را silent و مکالمات را پاک کنیم؟
۴۱	.....	۶. چگونه می‌توانیم پست را از کانکشن‌ها مخفی کنیم؟
۴۲	.....	روش‌های کاربردی برای افزایش بازدیدتان در لینکدین
۴۲	.....	اسم برندتان را در سربرگ قرار دهید
۴۳	.....	سرمایه‌گذاری حرفه‌ای در headshot
۴۳	.....	عنوان خود را کاربردی تعریف کنید
۴۳	.....	اهداف خود را بیان کنید
۴۳	.....	نزدیکان خود را تأیید کنید
۴۴	.....	محتوای چندرسانه‌ای خود را به لینکدین اضافه کنید
۴۴	.....	فقط از طریق لینکدین آپلود کنید
۴۴	.....	تولید محتوای قدرتمند داشته باشید
۴۴	.....	هشتگ‌گذاری در پست‌ها را فراموش نکنید
۴۴	.....	از به‌روزرسانی تحصیلات غافل نشوید
۴۵	.....	از پروفایلندر استفاده کنید
۴۵	.....	چگونه LINKEDIN ACCOUNT PREMIUM خود را فعال کنیم؟
۴۵	.....	لینکدین پریمیوم اصلاً چیست؟
۴۶	.....	چه امکانات مشترکی بین پلن‌های سرویس لینکدین پریمیوم وجود دارد؟
۴۶	.....	اطلاع از افرادی که در حالت مخفی از پروفایلتان بازدید کرده‌اند
۴۶	.....	اعتبار در ارسال پیام
۴۶	.....	دسترسی به بخش یادگیری لینکدین
۴۷	.....	مقایسه ۴ پلن مختلف PREMIUM LINKEDIN
۴۷	.....	پریمیوم کریر
۴۷	.....	پریمیوم بیزینس
۴۸	.....	پریمیوم بازاریابی
۴۸	.....	پریمیوم recruiter lite
۴۸	.....	آیا داشتن اکانت پریمیوم ارزش دارد؟

- کارفرمایان چگونه ما را در لینکدین پیدا می کنند؟ ..... ۴۹
۱. شبکه‌ای بسیار بزرگ تشکیل دهید ..... ۴۹
۲. از کلمات کلیدی درست استفاده کنید ..... ۴۹
۳. اطلاعات تماس خود را کامل ارائه دهید ..... ۵۰
۴. عکس پروفایل خود را جذاب کنید ..... ۵۰
- چگونه از لیست مخاطبین خود در لینکدین خروجی بگیریم؟ ..... ۵۱
- آموزش طرز صحیح تلفظ نامتان به دیگران در لینکدین ..... ۵۵
- چه محتواهایی در لینکدین کاربران بیش تری جذب می کند؟ ..... ۵۶
- نکات بسیار مهم در قالب تولید محتوا و تعامل در لینکدین ..... ۵۷
- چگونه در لینکدین مقاله بنویسیم؟ ..... ۵۷
- تعاملات در لینکدین چگونه انجام می شود؟ ..... ۵۸
- چرا بازاریابان باید در گروه‌های تخصصی لینکدین عضو شوند؟ ..... ۵۸
- برای حضور در گروه‌های لینکدین چه اقداماتی لازم است؟ ..... ۵۹
- صفحه شخصی خود را در لینکدین آنالیز کنید ..... ۵۹
- آنالیز فعالیت‌های بازاریابی در لینکدین چگونه انجام می شود؟ ..... ۶۰
- برای اجرای کمپین‌های بازاریابی در لینکدین چقدر بودجه لازم است؟ ..... ۶۱
- چند نمونه از کمپین‌های موفق بازاریابی در لینکدین ..... ۶۲
- کمپین کمپانی فاکس قرن بیستم برای فیلم Taken 3 ..... ۶۲
- کمپین شرکت FRUIT OF THE LOOM برای تبلیغ کردن شغل جدید ..... ۶۲
- کمپین شرکت لورآل به نام are you in? ..... ۶۲
- لحن برند خود را در لینکدین مشخص کنید ..... ۶۳
- مخاطبین هدف شما در لینکدین به چه چیزی علاقه دارند؟ ..... ۶۳
- برای صفحه لینکدین خود یک ویتترین بسازید ..... ۶۳
- چرا باید از ویدئو در لینکدین استفاده کنید؟ ..... ۶۴
- ویدئوها را در لینکدین چگونه آپلود کنیم؟ ..... ۶۵
- نکاتی که باید برای تبلیغات در لینکدین بدانید ..... ۶۷
- تبلیغات کلیکی ..... ۶۷
- تبلیغات محتوایی ..... ۶۸
- تبلیغات Sponsored in mail ..... ۶۸
- تبلیغات گروهی ..... ۶۸
- تبلیغات اجتماعی ..... ۶۸
- تبلیغات محتوایی slide share ..... ۶۹
- چگونه در لینکدین آگهی استخدام ثبت کنیم؟ ..... ۶۹
- مهارت‌های سرچ کردن قدرتمند در لینکدین ..... ۷۵
- دو ابزار قدرتمندی که هر صاحب کسب‌وکاری در لینکدین باید آن را بداند. ..... ۷۶

۷۶	..... SHOW CASE PAGE چیست و دقیقاً چه کار می کند؟
۷۹	..... SHOW CASE را چگونه می توانیم ایجاد کنیم؟
۸۰	..... SPONSORED UPDATES را چگونه می توانیم استفاده کنیم؟ (آپدیت های شامل هزینه)
۸۰	..... ۱. سطح اول: حمایت مالی محتواها
۸۱	..... ۲. سطح دوم: تبلیغات پولی متنی
۸۱	..... ۳. سطح سوم: ایمیل های پولی
۸۲	..... چگونه در لینکدین مشتری پیدا کنیم؟
۸۳	..... روش اول نقل قول
۸۴	..... روش دوم استفاده از NOT
۸۴	..... روش سوم استفاده از OR
۸۴	..... روش چهارم استفاده از AND
۸۴	..... روش پنجم PARENTHETICAL
۸۵	..... ترندهایی برای مدیریت مشتریان در لینکدین
۸۵	..... ۱. استفاده از PRO FINDER
۸۶	..... ۲. استفاده از نرم افزار مدیریت مشتری
۸۷	..... نرم افزار NIMBLE
۸۷	..... نرم افزار DUX SOUP
۸۸	..... ۳. با مشتریان روابط دوستانه برقرار کنید
۸۹	..... ۴. از اطلاعات لینکدین برای مدیریت مشتری استفاده کنید
۹۰	..... بررسی عملکرد برندهای موفق در لینکدین
۹۰	..... پست گذاری مداوم
۹۵	..... چگونه پست ها و محتواهای لینکدین را تجزیه و تحلیل کنیم؟
۹۵	..... حساب کاربری
۹۵	..... حساب های تجاری
۹۶	..... بازدید کنندگان
۹۷	..... فالوورها
۹۷	..... لینکدین چه تأییراتی روی سئو سایت شما می گذارد؟
۹۸	..... دلیل اینکه حساب شما در لینکدین بسته می شود، چیست؟
۹۸	..... پیشگیری از بسته شدن حسابتان
۹۸	..... با تمام قوانین لینکدین موافقت کنید.
۹۹	..... از نام های جعلی و نامفهوم استفاده نکنید
۹۹	..... اطلاعات خودتان را دقیق وارد کرده و به روزرسانی کنید.
۹۹	..... از لینکدین به صورت حرفه ای استفاده کنید
۹۹	..... کارهایی که نباید در لینکدین انجام دهید
۹۹	..... حساب های فیک نسازید

۹۹	اطلاعات جعلی وارد نکنید .....
۹۹	نقض حقوق مادی و معنوی دیگران .....
۱۰۰	استفاده از نرم افزارهای غیرمجاز .....
۱۰۰	چگونه حساب بسته شده را بازگردانیم؟ .....
۱۰۰	چگونه افراد را در لینکدین بلاک کنیم و یا از بلاک خارج کنیم؟ .....
۱۰۳	تأثیراتی که لینکدین در دنیای تجارت و کسب و کار گذاشته است. ....
۱۰۳	۱. امکان قدرتمند جستجوی شغل .....
۱۰۳	۲. ساخت برندی قدرتمند .....
۱۰۳	۳. در موتورهای جستجوگر هم باشید .....
۱۰۴	۴. لیست مخاطبان خود را به روز کنید .....
۱۰۴	۵. تحقیق و توسعه منابع انسانی سازمان ها .....
۱۰۴	۶. دسترسی به اخبار صنایع مختلف .....
۱۰۴	۷. شبکه سازی قوی اهمیت بالایی دارد .....
۱۰۴	پُر کاربردترین اصطلاحات لینکدین فارسی .....
۱۰۶	استفاده از ابزار SALES NAVIGATOR و نقش آن در بازاریابی لینکدین .....
۱۰۷	چگونه از SALES NAVIGATOR استفاده کنیم؟ .....
۱۰۸	قسمت lead builder .....
۱۰۹	قسمت حساب کاربری .....
۱۱۰	قسمت سوم: میزان مشارکت را ارزیابی کنید. ....
۱۱۱	قسمت چهارم: team link .....
۱۱۲	قسمت پنجم: استفاده از GMAIL برای SALES NAVIGATOR .....
۱۱۲	قسمت ششم: آموزش های لینکدین .....
۱۱۲	قسمت هفتم: اپلیکیشن Sales navigator در لینکدین موبایل .....
۱۱۳	چه محتوایی را در لینکدین منتشر کنیم؟ .....
۱۱۳	وبلاگ داشته باشید و بلاگ بنویسید .....
۱۱۳	به دنبال خبر بگردید و خبر منتشر کنید .....
۱۱۳	چک لیستی و چگونگی بنویسید .....
۱۱۳	نکات طلایی را بنویسید .....
۱۱۴	تصاویر بسیار حرفه ای و باکیفیت استفاده کنید .....
۱۱۴	چگونه محتواهای خود را پُررنگ کنیم؟ .....

خط‌مشی انتشارات مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران در عرصه کتاب‌هایی با کیفیت عالی است که بتواند  
خواسته‌های به روز جامعه فرهنگی و علمی کشور را تا حد امکان پوشش دهد.  
هر کتاب دیباگران تهران، یک فرصت جدید شغلی و علمی

حمد و سپاس ایزد منان را که با الطاف بی‌کران خود این توفیق را به ما ارزانی داشت تا بتوانیم در راه ارتقای دانش عمومی و فرهنگی این مرز و بوم در زمینه چاپ و نشر کتب علمی و آموزشی گام‌هایی هرچند کوچک برداشته و در انجام رسالتی که بر عهده داریم، مؤثر واقع شویم.

گسترده‌گی علوم و سرعت توسعه روزافزون آن، شرایطی را به وجود آورده که هر روز شاهد تحولات اساسی چشمگیری در سطح جهان هستیم. این گسترش و توسعه، نیاز به منابع مختلف از جمله کتاب را به عنوان قدیمی‌ترین و راحت‌ترین راه دستیابی به اطلاعات و اطلاع‌رسانی، بیش از پیش برجسته نموده است.

در این راستا، واحد انتشارات مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران با همکاری اساتید، مؤلفان، مترجمان، متخصصان، پژوهشگران و محققان در زمینه‌های گوناگون و مورد نیاز جامعه تلاش نموده برای رفع کمبودها و نیازهای موجود، منابعی پُر بار، معتبر و با کیفیت مناسب در اختیار علاقمندان قرار دهد.

کتابی که در دست دارید تألیف "جناب آقای مهیار سیاهوشی" است که با تلاش همکاران ما در نشر دیباگران تهران منتشر گشته و شایسته است از یکایک این گرامیان تشکر و قدردانی کنیم.

**با نظرات خود مشوق و راهنمای ما باشید**

با ارائه نظرات و پیشنهادات و خواسته‌های خود، به ما کمک کنید تا بهتر و دقیق‌تر در جهت رفع نیازهای علمی و آموزشی کشورمان قدم برداریم. برای رساندن پیام‌هایتان به ما از رسانه‌های دیباگران تهران شامل سایتهای فروشگاهی و صفحه اینستاگرام و شماره‌های تماس که در صفحه شناسنامه کتاب آمده استفاده نمایید.

مدیر انتشارات

مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران  
dibagaran@mftplus.com



## مقدمه مؤلف

کیفیت زندگی شما را دو چیز تعیین می‌کند: کتاب‌هایی که می‌خوانید و انسان‌هایی که ملاقات می‌کنید.

«مک لوهان»

دانایی و آگاهی بیش‌تر، انسان را توانمند کرده تا با دانش بیش‌تری که کسب می‌کند، سطح علمی و کاری خود را بهبود ببخشد. خداوند بزرگ را سپاس می‌گویم که این توفیق را به من داد تا اثری بزرگ و مفید را برای دوستداران علم و موفقیت تألیف کنم.

در سال‌های اخیر با توجه به گسترش روزافزون فعالیت‌ها از طریق فضای دیجیتال و تولد هر روزه شبکه‌های اجتماعی مختلف با اهداف متفاوت برای تسهیل در زندگی بشری، لازم است در هر حوزه‌ای که فعالیت می‌کنیم و حتی در جهت گذراندن امور ساده زندگی خود در استفاده از علم و تکنولوژی پیش‌قدم باشیم. این روزها همه در تلاش‌اند تا هرچه را که نیاز مخاطبین خود می‌بینند، از طریق فضاهای دیجیتال، بازاریابی و به فروش برسانند. این موضوع اهمیت بسیار زیادی در بین کسب‌وکارها پیدا کرده و همه در تکاپو هستند تا بتوانند سهم بیش‌تری از این بازار و مشتریان را برای خود داشته باشند. لینکدین هم مانند سایر شبکه‌های اجتماعی (فیسبوک، اینستاگرام، تلگرام و ...) مورد توجه بسیاری از مخاطبین و فعالین حوزه کسب‌وکار می‌باشد و به دلیل ویژگی‌های منحصر به فردی که این شبکه اجتماعی دارد، آن را خاص‌تر، متمایزتر و اثربخش‌تر کرده‌است. اثری که مطالعه می‌کنید به‌روزترین و کاربردی‌ترین مباحث موجود تا به لحظه انتشار کتاب در خصوص شبکه اجتماعی لینکدین است. این کتاب برای کسانی که می‌خواهند کسب‌وکار خود را در این شبکه عظیم معرفی کنند، کارمندان حرفه‌ای و متخصص جذب کنند، مشتریان بیش‌تر داشته باشند و ارزش‌های ویژه‌ای را خلق کنند، گردآوری شده‌است.

چند نکته مهم در خصوص این کتاب:

۱. هدف از تهیه این مجموعه، گردآوری یک کتاب ساده، روان و در عین حال جامع و کاربردی است برای کسانی که می‌خواهند محصولات، خدمات و برنشان را از طریق شبکه اجتماعی لینکدین به مخاطبین خاص خود معرفی کنند. چه کسب‌وکار بزرگی با چندین سال سابقه داشته باشید؛ یا به تازگی در حال راه‌اندازی کسب‌وکار کوچک خود هستید، این کتاب برای شما نوشته شده‌است تا بتوانید به استفاده از راهکارهای مفید و اثربخش به آنچه که از کسب‌وکار خود توقع دارید، از طریق این شبکه اجتماعی دست پیدا کنید.

۲. با توجه به اینکه برخی از مطالب این کتاب از چندین واسطه، کتاب‌ها، جزوات مختلف، سایت‌ها و برخی شبکه‌های اجتماعی گردآوری شده‌است، دسترسی به منابع اصلی آن‌ها امکان‌پذیر نبود و امیدواریم که عذرخواهی ما را در این خصوص پذیرا باشید. از آنجایی که هدف ما تلاش برای خدمت‌رسانی به جامعه علمی کشورمان ایران است؛

بنابراین تلاش می‌شود چنانچه به منابع اصلی و نویسندگان آن دسترسی پیدا کنیم، در ویرایش‌های بعدی این مورد اصلاح گردد.

۳. هرگز یک کتاب را بر اساس فیلمی که از آن ساخته شده و یا بر اساس نظر دیگران داوری نکنید؛ بلکه خودتان باید آن را بخوانید و تجربه‌اش کنید. این کتاب ارزشمند را بخوانید، لمس کنید، تجربه کنید و به دوستان و عزیزانی که موفقیت آن‌ها برایتان مهم است، هدیه کنید.

۴. جهت بهتر شدن فعالیت‌های ما و تألیف مجموعه‌های باکیفیت‌تر باعث افتخار است، که نظرات، پیشنهادات و انتقاداتتان را در خصوص این اثر داشته باشیم و با آغوش باز پذیرای آن‌ها هستیم.

۵. امیدواریم که توانسته باشیم با گردآوری و انتشار این اثر ارزشمند سهم به‌سزایی در موفقیت و پیشبرد اهداف کسب‌وکاری شما داشته باشیم.

«کتاب‌ها دوست‌های نهایی ما هستند. اگر آن‌ها را کنار بگذارید، آن‌ها برای همیشه منتظر شما خواهند بود. به آن‌ها توجه کنید؛ چون آن‌ها همیشه شما را دوست دارند».

**پیروز باشید.**

**مهیار سیاهوشی**