



الدليل الشامل للتميز والنجاح على

LinkedIn

2023-2024



تأليف وإعداد

خالد الأحمد وإناس غزال



هذا الدليل يأتيكم برعاية

inhub.ai

Innovative Your Employability

هل قمت بقياس جودة حسابك مؤخرًا؟
هل تسعى لبناء نفسك كعلامة شخصية؟

ارفع جودة حسابك الآن!

LinkedIn



المقدمة

هل ترغب في بناء تواجد قوي عبر منصة لينكدان؟

هل تسعى بأن تكون ملاحظا بخبراتك ومهاراتك؟

أنت تعلم أن الناس يحبون العمل مع الناس، وليس مع الشركات. فالعلاقات المهنية المفضلة لدى الناس هي المبنية على تعامل إنسان لإنسان Human 2 Human.

لذا، أصبح استثمار الوقت في بناء نفسك كعلامة شخصية ضرورة ملحة في عالمنا الرقمي المعاصر. سواء كنت؛

- تبحث عن وظيفة
- تدير عملك الخاص
- تشغل منصبا قياديا
- موظفا على رأس عملك

يظل وجودك الرقمي وتواجدك المهني عبر الإنترنت أمرا أساسيا في سبيل تحقيق التأثير وإحداث الوصول.

حساب لينكدان كصفحة هبوط

بناء حساب ناجح على لينكدان ليس مجرد بناء سيرة ذاتية وحسب، بل تعداه الأمر ليصبح الحساب يعمل عمل صفحة هبوط تحويلية تساعدك على جذب الانتباه وتحقيق فرص مهنية وتجارية ذات عائد مادي.

فحسابك على لينكدان أصبح اليوم بمثابة موقع ويب خاص بك، يمكنك من عرض خدماتك وتحقيق نجاحك المهني، وإظهار تميزك الحقيقي في مجالك.

في تقرير لمنصة "Career Builder" يشير إلى أن 50% تقريبا من أصحاب العمل لا يجرون مقابلات مع مرشحين لا يمكن العثور عليهم عبر الإنترنت، وهنا تبرز أهمية منصة لينكدان.

إذا لم يكن لديك حساب فعال على لينكدان، قد تفوتك فرص كثيرة في تواصل أصحاب العمل وشركات التوظيف وصناع القرار والعملاء المحتملين معك.

لينكدان في بناء العلامة الشخصية

تعد منصة لينكدان منبرا حيويا لتوسيع شبكتك المهنية، وتعزيز وجودك الرقمي كمحترف، مما يسهم في بناء علامة شخصية قوية ومؤثرة في ساحة العمل.

فبناء **علامتك الشخصية** ليست مجرد خيار مهني، بل هي **خطوة استراتيجية** ترتقي برحلتك المهنية إلى عالم الفرص والتطور وتحقيق التفوق المهني.

وهي أيضا رحلة تحتاج منك إلى الوضوح في الاتجاه والالتزام في المسار.

لتبدأ الرحلة، عليك أن:

- ✓ تقرر ما تريد أن تشتهر به.
- ✓ تعمل على بناء/تحديث ملف التعريف الخاص بك.
- ✓ تلتزم بنشر محتوى وتحافظ على الزحم لتظهر خبرتك وتبني الثقة.

اكتشف نفسك قبل أن تبدأ الرحلة



LinkedIn

تحديد الهدف ووضوح المسار

سواء كنت تستخدم لينكدان بقوة، أو ليس لديك حتى ملف شخصي، فهناك عدد من الأسئلة التي يجب أن تطرحها على نفسك والإجابة عليها قبل البدء برحلتك في بناء علامتك الشخصية لاستغلال الوقت الذي تقضيه على موقع الأعمال المهم هذا.

1. من أنا؟

هل تعرف من أنت؟ هل تعرف ما الذي أنت متحمس له؟ إذا لم يكن الأمر كذلك، فسيبدو ملفك الشخصي أشبه بسيرة ذاتية جافة تفتقر إلى وجود شخصيتك التي تحتاجها للتألق على المنصة للتأكد من أنك تعرف من أنت قبل صياغة رسالتك على لينكدان.

2. ما هي أهدافي؟

يجب أن تحدد هدفك الرئيس من استخدام المنصة. غير ذلك سيكون تواجدك عليها بمثابة إضاعة للوقت والجهد، وبالتالي الشعور بالإحباط والضياع.

3. من أخطب/ من أساعد؟

هل تخاطب شركات التوظيف، صناع القرار، أو هل تساعد رواد الأعمال أو أصحاب الأعمال الصغيرة أو شركات أو غيرهم من المهنيين؟ كن واضحاً بشأن هذا حتى تتمكن من جذب الأشخاص الذين تخاطبهم/ تساعدهم إلى ملفك الشخصي.

تحديد الهدف ووضوح المسار

4. كيف يمكنني مساعدتهم؟

إذا كان الأشخاص الذين تستهدفهم لا يعرفون كيف يمكنك مساعدتهم، فلماذا يجب عليهم التواصل معك والدفع لك في النهاية؟

5. من أستهدف؟

هل تستهدف الجميع (لا ينصح بذلك) أو قلة مختارة، أو أولئك الموجودين في مجال تخصصك، أو خارج مجال تخصصك، أو كبار المسؤولين التنفيذيين، أو صناع القرار، أو ربما شركات التوظيف؟ حدد ذلك، وابدأ في التواصل معهم، ولفت أنظارهم إليك.

6. ماهي القيمة التي أقدمها؟

هل تعلم ماذا ستقدم؟ لمن؟ وكيف؟ ما الذي يميزك بين الحشود؟ هل تجيد ما تريد أن تقدم؟ أم تحتاج لتطوير مهاراتك أكثر؟



إن كنت تستهدف كل أحد...
فأنت فعليا لا تستهدف أي أحد..!



تحديد الهدف ووضوح المسار

7. كيف أريد أن يراني الناس؟

كيف تريد أن ينظر إليك العالم؟ تأكد من ملء ملفك التعريف الخاص بك على لينكدان وفقا لذلك لتناسب مع ما تريد أن يراه الآخرون.

8. ما هي النتائج التي أريد أن أحققها؟

هل تريد المزيد من العملاء المحتملين، أو المزيد من الزيارات إلى موقعك، أو العثور على وظيفة، أو تسويق أعمالك، أو الحصول على صفقة كتاب، أو العثور على راعي، أو العثور على تمويل، أم أنك تحاول فقط أن تصنع اسما لنفسك في مجال عملك؟



هذه الأسئلة الاستكشافية مهمة جدا في تحديد هدفك ورسم مسارك نحو تحقيق ما تسعى إليه على منصة لينكدان، ولا تنسى ضرورة تقييم حسابك ورفع جودته على:



انطلق باحترافية على منصة

LinkedIn



إعدادات لينكدان الأساسية

تفعيل خاصية الظهور العام "Public Visibility": سيتمكن أي شخص من رؤية ملفك الشخصي ونشاطك على لينكدان.

تفعيل وضع صانع المحتوى: سيساعدك هذا على الوصول إلى جمهور أكبر.

عنوان URL مخصص باسمك: إنشاء عنوان URL مخصص لملفك الشخصي.



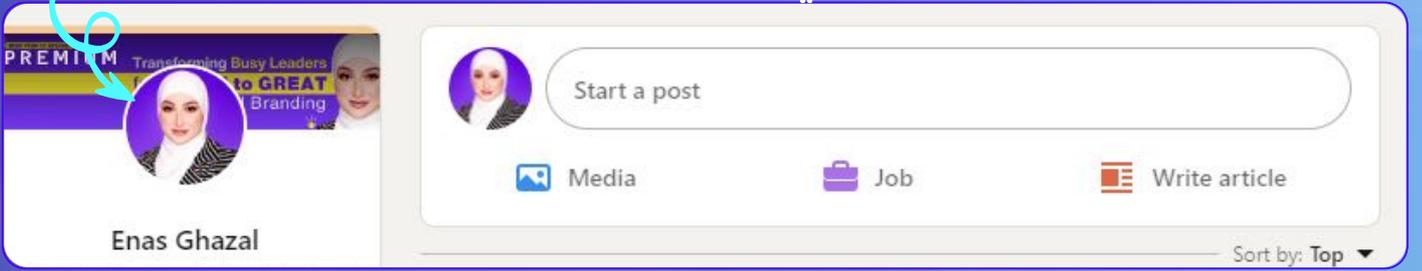
في عالم اليوم يحصل كل شخص على درجة علمية، لذا بات عليك أن تقدم شيئاً إضافياً يجعلك فريدا يبرزك كعلامة شخصية.



التوضيح

تفعيل خاصية الظهور العام "Public Visibility":

1. انقر على صورتك في الحساب



2. انقر على القلم للتعديل في "Public profile & URL"



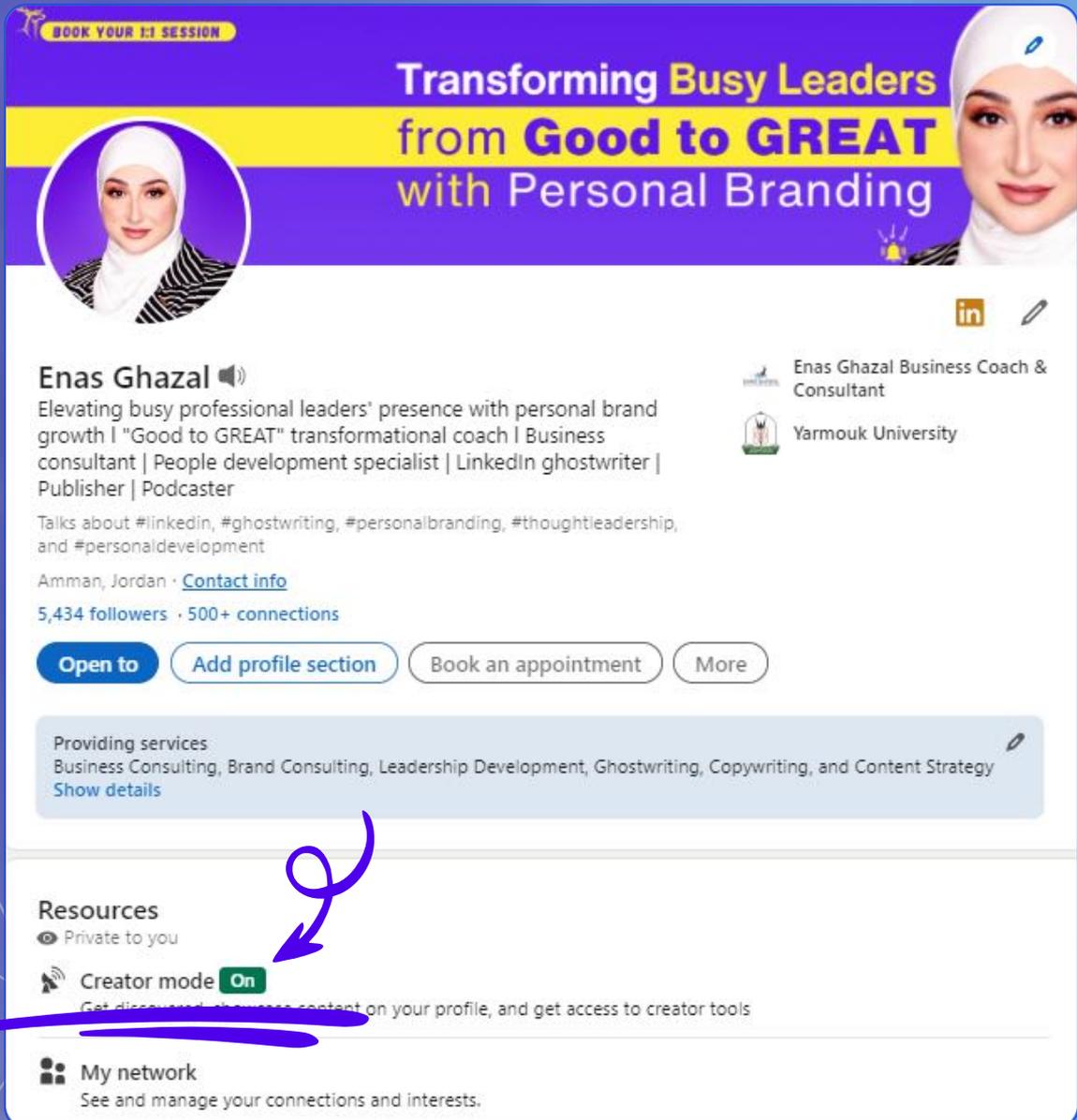
3. فعل الخيار ليتحول لون الزر إلى الأخضر



التوضيح

تفعيل وضع صانع المحتوى "Creator mode":

1. من صفحة الحساب الرئيسية، تحت الصورة والترويسة اضغط على زر صانع المحتوى ليتحول إلى اللون **الأخضر**

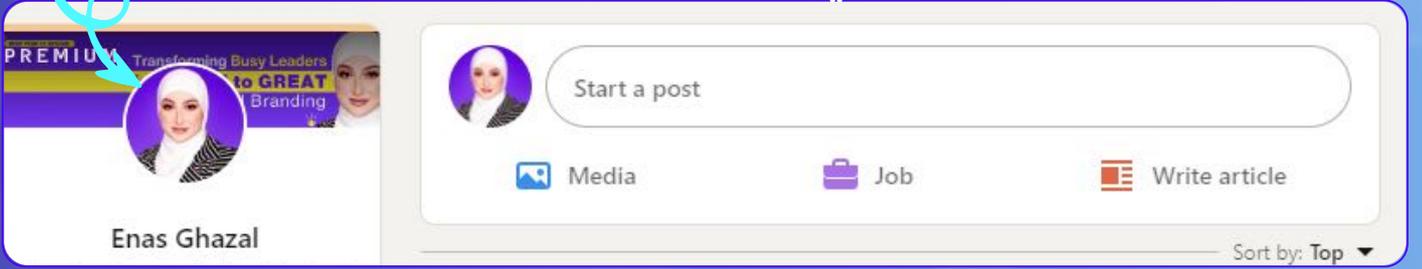


The screenshot shows a LinkedIn profile for Enas Ghazal. The profile banner features the text "Transforming Busy Leaders from Good to GREAT with Personal Branding" and a circular profile picture of Enas Ghazal. Below the banner, the name "Enas Ghazal" is displayed with a speaker icon. The bio reads: "Elevating busy professional leaders' presence with personal brand growth | 'Good to GREAT' transformational coach | Business consultant | People development specialist | LinkedIn ghostwriter | Publisher | Podcaster". The profile also lists "Enas Ghazal Business Coach & Consultant" and "Yarmouk University" as affiliations. The location is "Amman, Jordan" and there is a "Contact info" link. The profile has 5,434 followers and 500+ connections. Below the bio, there are buttons for "Open to", "Add profile section", "Book an appointment", and "More". A section titled "Providing services" lists "Business Consulting, Brand Consulting, Leadership Development, Ghostwriting, Copywriting, and Content Strategy". At the bottom, the "Resources" section is visible, with "Creator mode" set to "On" (highlighted in green and indicated by a blue arrow). The "My network" section is also visible at the bottom.

التوضيح

◀ عنوان URL مخصص باسمك:

1. أنقر على صورتك في الحساب



2. أنقر على القلم للتعديل في "Public profile & URL"



3. اكتب اسمك في المكان المخصص من دون فراغات بين الكلمات، ثم خزن التعديل.



بناء حساب احترافي متكامل

تصميم الغلاف:

هل يدفع تصميم الغلاف عملاءك المحتملين إلى اتخاذ إجراء معين أو تثير فضولهم لمواصلة استكشاف ملفك الشخصي؟

الجملة التعريفية على الغلاف:

هل تحتوي الجملة التعريفية في غلافك على إجابات على الأسئلة الثلاث [من، ماذا، كيف] مع طلب أخذ إجراء معين CTA؟

صورة الحساب:

هل صورتك الشخصية ذات جودة عالية وتقدمك بطريقة مقنعة؟

عنوان حسابك:

هل يشرح عنوانك [ترويسة الحساب] بوضوح كيف تساعد [جمهورك المستهدف] على الانتقال من X إلى Y؟

التوضيح

تصميم الغلاف والجملة التعريفية: ◀

- 1 اختيار ألوان الهوية البصرية والالتزام بها
ينصح 3 ألوان كحد أقصى هنا تم اختيار [الأصفر، الأسود، الرمادي الفاتح]
- 2 ماذا أقدم - بماذا أتميز؟
- 3 كيف يستفيد جمهورك (القيمة)



- 4 من الجمهور المستهدف - الباحثين عن الفرص المهنية
- 5 الدعوة لاتخاذ إجراء - Call to Action (CTA)
احصل على تقييم حسابك بالمجان على منصة

inhub.ai
Innovative Your Employability

التوضيح

صورة الحساب وعنوان الحساب - الترويسة: <

1 صورة شخصية عالية الوضوح تبعث الشعور على: الثقة والقرب والألفة والتمكن- فيها ابتسامة لطيفة، وتكون وضعية الوجه مباشرة للجمهور.

2 أن تكون خلفية الصورة لا تحتوي على أية عناصر وتكون من نفس ألوان الهوية البصرية

3 عنوان الحساب - ترويسة الحساب يجب أن تعبر عنك، من أنت؟ ماذا تقدم؟ ما قيمتك الإضافية؟ ومن تستهدف؟ مشاركاتك أو إنجازاتك! ضمن عدد أحرف لا يتجاوز 220 حرف.

4 من المستحب أيضا، أن تسجل لفظا لاسمك، لا سيما وأن المنصة تجمع الكثير من الأفراد في مجتمعها من كافة أقطار العالم ومن مختلف اللغات!

بناء حساب احترافي متكامل

الهاشتاقات:

هل لديك 5 هاشتاقات على ملفك الشخصي مرتبطة بخبرتك؟

قسم الموجز About:

يجب أن يحتوى قسم "about" على عنوان خطاف وقصتك المميزة ويعرض قيمتك ومواهبك الفريدة وينتهي بدعوة للإجراء CTA! يمكنك استخدام معادلة: [مشكلة + تصعيد + حل = قيمة]

قسم المميّز Featured:

هل تعرض في هذا القسم أشياء تشجع على اتخاذ إجراء كمتابعتك أو طلب خدماتك أو تؤكد موهبتك وقيمتك المضافة.

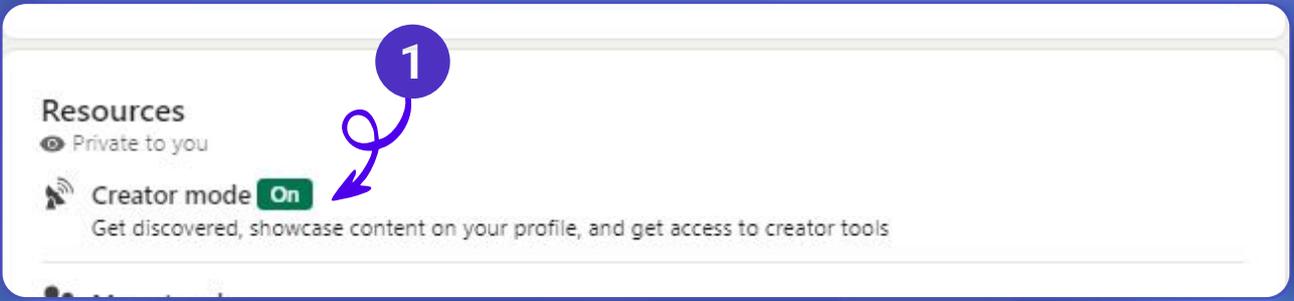
قسم الخبرة:

هل هو مقنع وجاذب لإتمام القراءة؟ هل يؤكد أنك تملك الخبرة الكافية؟ هل يمكنك سرد خبرتك بطريقة تحث الناس على توظيفك أو العمل معك أو الاشتراك في عرضك أو طلب خدمتك؟

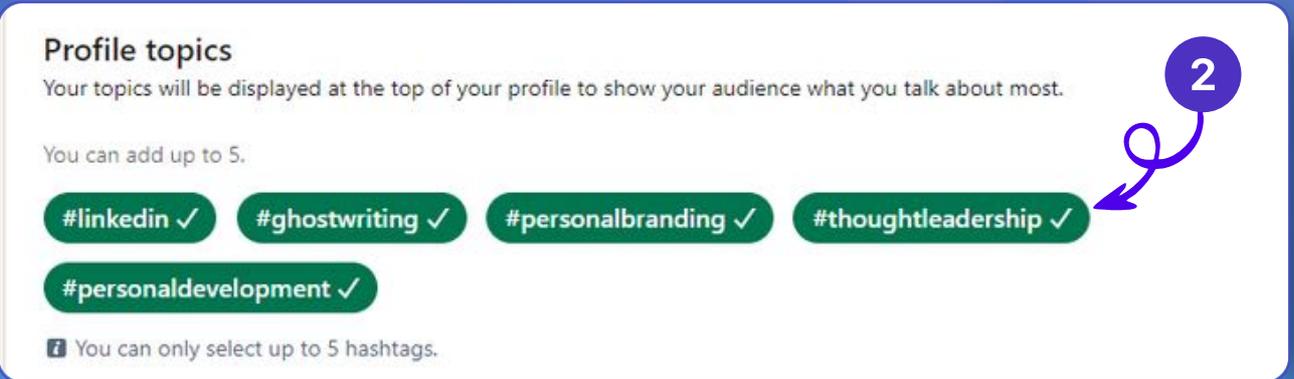
التوضيح

الهاشتاقات: ◀

1 اذهب إلى قسم صانع المحتوى Creator Mode في صفحة الحساب الرئيسية تحت قسم الترويسة



2 يجب أن تراعي عن اختيار الهاشتاقات الخاصة بقطاعك أن تكون ذات علاقة وثيقة بخدماتك ومجال اختصاصك



3 بعد اختيار الهاشتاقات المناسبة، وتخزينها، ستظهر في أعلى الحساب في منطقة الترويسة بعد العنوان مباشرة.



التوضيح

قسم الموجز About:

1

هنا أنت تعرض قصتك وقيمتك وخبرتك متبعا معادلة سهلة ولكنها فعالة في استثارة الجمهور وتسويقك كقيمة حقيقية

About

Believe it or not, the first 10 seconds in a job interview can make or break you. Your First Impression is crucial.

The same holds true for your LinkedIn [Name + Personal Photo + Headline] These three areas affect whether or not someone visits your profile.

This is what I can help you with, **LinkedIn Profile Optimization** I can help busy Senior Executives, Business Owners & Managers who might not have the time to work on their LinkedIn profiles get better opportunities.

→ ABOUT ME

Lived 1/3 of my life in Kuwait, then the second 1/3 in The USA. Moved back to Jordan in 2007. In actual life, I am an ambivert, and online, I am an extrovert.

I enjoy sharing and giving.

"Happiness doesn't result from what we get, but from what we give."
Ben Carson

Also, I'm thrilled to have spoken at two TEDx events, demonstrating my ability to conquer my public speaking phobia.

→ EXPERTISE

I served as the government of Jordan's digital media director. Then proceeded to establish the social media department at Jordan's leading telecommunications company. Since then, I've trained over 10,000 marketing executives and helped over 250 businesses with their digital strategies. And most recently assisted hundreds in building their LinkedIn profiles.

- Founded JordanBlogs.net in 2006
- Co-Founded Amman Tech Tuesday monthly tech meetup in 2010
- Established Top100Arabs in 2012 (Had to shut down after the sale of Klout)
- Winner of 2015 The Social Media Club Middle East Best Social Media Trainer Award
- Winner of Influencer of the Year in 2016 by TheLivingWell magazine
- In 2019, I published my first book about my quest to establish my personal brand, Shusmo.

I have been speaking and writing about LinkedIn Strategies since the year 2020. Since then, I've assisted a handful of organizations in optimizing their B2B strategy on LinkedIn and guided others in building their personal brands on the platform.

→ MY SERVICES

- ▶ <https://www.linkedin.com/services/page/4a8753309b88859449/>
- ✓ LinkedIn Profile Optimization
- ✓ LinkedIn coaching
- ✓ LinkedIn Training for Senior Executives & Sales Teams

→ CONTACT ME

Let's talk:

عرض المشكلة ✓

تأجيل المشكلة ✓

عرض الحل ✓

تقديم نفسك
كأساس الحل ✓

إظهار قيمتك
من خلال خبرتك
وإنجازاتك ✓

دعوة لاتخاذ إجراء ✓
CTA

التوضيح

قسم المميز Featured

1 هذا القسم بمثابة معرض لأعمالك، إنجازاتك، عروضك، وهو القسم الثاني بالأهمية بعد غلاف الحساب، حيث ينتقل إليه الزائرون لحسابك للاطلاع على أهم أعمال، وعروضك المقدمة، مع مراعاة الحفاظ على الهوية البصرية في أي تصميم ينشر على حسابك الخاص.

Featured

Post

InHub intro video



35 • 9 comments

Post

الدليل الشامل للتميز على لينكدإن
السعر 47\$...



181 • 37 comments

Post

دليل [مجاني] طلاب الجامعة
...الشامل لبناء حساب احترافي على
لينكدإن



822 • 58 comments

Featured

Link



30-Minute Discovery Session
Calendly
Are you tired of feeling like a Big

Link



1:1 Growth Catalyzing Hour
Calendly
Discover the art of crafting

Link



4-Week 1:1 Coaching
Calendly

التوضيح

قسم الخبرة: ◀

1 في هذا القسم تبدأ من آخر عمل تشغله/شغلته إلى الأقدم بالترتيب، مع مراعاة التنسيق المفضل وهو أسلوب النقاط القصير والتي تتراوح بين الوصف الوظيفي والإنجازات التي حققتها في كل عمل.

2 تأكد من أن تذكر أهم المهارات التي تتمتع بها في كل منصب، لتعزيز ملفك وخبراتك في كل وظيفة، ولتساعد الجهات المهتمة بالتعامل معك، وتعزز من ظهورك على محركات البحث على المنصة، في المجالات نفسها.

1

Experience



Founder | CEO

Inhub.ai · Full-time
May 2023 - Present · 8 mos
On-site

Inhub.ai harnesses AI to enhance individuals' employability by optimizing their LinkedIn profiles. As CEO, I, alongside my co-founder Muhannad Taslaq and our team, steer the company's strategic course, build partnerships, and drive growth.

Achievements:

- Launched Inhub.ai, improving LinkedIn profiles for professionals, and increasing marketability.
- Assembled a team dedicated to boosting the LinkedIn presence for a million Middle Eastern individuals.
- Cultivated relationships with industry figures, broadening outreach and impact.
- Unveiled an MVP offering free LinkedIn profile audits, optimization services, and a user dashboard.
- Initiated growth plans including an AI-powered CV builder, capacity assessment tools, and skills gap analysis.
- Tackled Jordan's youth unemployment issue, gaining recognition in the Jordanian tech ecosystem.
- Planned AI services like a resume builder using LinkedIn data, and interview prep videos.
- Aimed to enhance a million Arab LinkedIn users' profiles, bridging the talent-opportunity gap.

Inhub.ai focuses on empowering Arab professionals and fostering a community ready to explore their potential and reach professional goals. The journey has just begun.

Skills: Social Media Optimization (SMO) · Business-to-Business (B2B) · Negotiation · LinkedIn Profile Optimization · Team leadership · Management · LinkedIn Training

inhub.ai

Inhub.ai



Marketing Director @ Madfoatcom

MadfoatCom · Contract
Sep 2022 - May 2023 · 9 mos
Amman, Jordan · On-site

بناء حساب احترافي متكامل

قسم التعليم:

تهتم خوارزمية لينكدان بهذا القسم. تأكد من ملئ قسم التعليم بشكل واضح.

المهارات:

أول ثلاث مهارات هي الأكثر أهمية، لذا اجعلها وثيقة الصلة بخبرتك الحالية أو خدماتك التي تقدّمها، ومطابقة لعنوان وترويسة حسابك في الأعلى.

التوصيات:

إذا تمكنت من الحصول على بضع توصيات على لينكدان، فهذا سيقوي ملفك الشخصي.



يمكنك توجيه المهتمين بكتابة التوصيات، كانوا من الزملاء، أم من العملاء، أو غيرهم، على أهم النقاط التي تسعى أن يتم التركيز عليها في توصياتهم، لإظهار قيمتك المهنية التي تسعى لإبرازها!



أهمية رفع جودة حسابك على لينكدان!

- يساعد الأشخاص الذين يزورون صفحة حسابك على فهم هويتك وخبراتك، مما قد يشجعهم على التواصل معك مباشرة للحصول على فرص عمل أو أعمال.
- يجعلك متميزا إذا تقدمت بطلب للحصول على وظيفة وفرص أخرى على لينكدان.
- يعزز من علامتك التجارية الشخصية ويمكن أن يساعدك على أن تصبح مؤثرا في مجالك.
- يمكن أن يساعدك على بناء علاقات مع العملاء المحتملين وإبرام الصفقات (البيع الاجتماعي).
- إقامة علاقات مع العملاء وخلق المزيد من الثقة.

الملف الشخصي المحسّن على لينكدان هو الملف الذي يتم فيه ملئ كل جزء من ملفك الشخصي ويظهر للجمهور ما تفعله ومن أنت وما أنت خبير فيه. وهذا يساعد ملفك الشخصي على الحصول على مرتبة أعلى في عمليات البحث على المنصة ويبني الثقة بين أولئك الذين قد يريدون التواصل معك أو متابعتك.

لا تفعل هذه الأشياء على لينكدان

لا تنشر ثم تختفي:

معظم الناس يضغطون على "نشر" ويختفون تماما من لينكدان. بدلاً من ذلك، اقص ما لا يقل عن 30 دقيقة في التفاعل مع محتوى الآخرين والرد على التعليقات التي تتلقاها على منشورك.

لا تكن مزعجا:

تجنب إرسال عرض مبيعات أو طلب وظيفة أو تسويق خدماتك من 10 فقرات، ومتابعة مزعجة إلى كل شخص تجده على لينكدان. هذه ليست الطريقة الصحيحة للتواصل مع الآخرين.

لا تكن غير متذبذب في النشر:

ليس شرطاً أن تواظب النشر يوميا. فقط تأكد من أنك تنشر وتتفاعل مع الآخرين باستمرار. اجعل النشر 20% والتفاعل على التعليقات 80%.

لا تفعل هذه الأشياء على لينكدان

لا تفرط في الترويج لنفسك:

من المقبول الترويج لعملك أو لخدماتك على لينكدان. ولكن تأكد من تحقيق التوازن بين الترويج الذاتي وتقديم القيمة لجمهورك، اتبع قاعدة 20/80 في نشر القيمة والترويج، على أن تكون نسبة نشر القيمة هي العليا.

لا تنسخ عمل الآخرين:

تجنب عقلية النسخ واللصق وتكرار محتوى الآخرين كلمة بكلمة. فالأمر لا يتعلق فقط بما تعرف ولكن بكيفية تقديم ما تعرف.

لا تحاول منافسة صاحب المنشور بتعليقاتك:

من المهم أن تتفاعل من المنشورات وشبكة أعمالك، ومن المفيد إظهار قيمتك من خلال التفاعل، ولكن الأهم أن تكون مهنيا مراعيًا في تعليقك، لا أن تحاول سرقة متابعين الآخرين، أو أن تظهر تنافسيتك ومحاولة سرقة الأضواء من صاحب المنشور خلال تعليقك على المنشور.

نشر محتوى لينكدان

التنظيم قبل الكتابة:

لا تجلس أبدا دون فكرة محددة عما ستكتب عنه. خصص 5 دقائق على الأقل يوميا قبل البدء بالكتابة لتنظيم أفكارك واختيار الفكرة التي ستركز عليها.

إنشاء خطة محتوى:

إذا كان لديك خطة محتوى قوية، فستحتوي على 5 أفكار فأكثر يمكن تحويلها إلى منشورات. خذ وقتا مدة 2-3 ساعات أسبوعيا وقم بإنشاء عدة قطع من المحتوى وجدولها للنشر.

تنسيق منشوراتك:

استخدم نقاطا ورموزا وجملا قصيرة لجذب اهتمام الناس للقراءة. تجنب الفقرات النصية الطويلة والمحتشدة. دع النص يتنفس.

لا تسعى للكمال وتقبل الوقوع في الأخطاء:

لا تحاول التركيز على تحقيق الكمال، وإنما ركز على البدء بصناعة محتوى جيد، يضيف قيمة تحاكي حاجة الجمهور، ستتعلم الكثير خلال الرحلة، وستتحسن مع الاستمرارية والممارسة.

نشر محتوى لينكدان

◀ حصل على مخزن محتوى:

خزن المواضيع المهمة، والتي يمكنك صناعة محتوى منها لاحقا. كلما كان لديك المزيد من المنشورات الجاهزة مسبقا، زادت سهولة الحفاظ على الاستمرارية في النشر.

◀ الكتابة مقابل التحرير:

افصل بين مرحلة الكتابة ومرحلة التحرير. الكتابة هي وضع كل شيء على الصفحة. التحرير هو صقل وحذف وتعديل ما تمت كتابته. لا تفعل الاثنين معا.

◀ حبة الكاتب:

قد ينقطع حبل الأفكار. حينها ابتعد عن الكتابة لا ترهق عقلك. اترك كل شيء واذهب في نزهة قصيرة خارجا ودع عقلك يسرح ويرتاح. لا تجبر نفسك على الكتابة وتوليد الأفكار من لا شيء.

◀ التنوع بين تنسيقات المحتوى:

لا داعي للالتزام بنفس النسق دائما. انشر ملف كاروسيل فهو يبدو مثل كتاب رقمي على لينكدان وهو رائع لجذب انتباه الأشخاص خاصة حين تستثمر في كتابة عنوان خاطف وتصميم غلاف جذاب. نشر مقاطع الفيديو أيضا تنتشر بشكل جيد.

خطوات التفاعل على لينكدان

صناع المحتوى وقادة الفكر:

هل لديك قائمة بالمبدعين وصناع المحتوى في مجالك الذين ترغب في التواصل معهم ومتابعة عملهم؟

العملاء المحتملون:

هل لديك قائمة بالعملاء المحتملين الذين ترغب في بناء علاقات معهم؟ إن بناء قائمة بأسماء العملاء المحتملين، تسهل عليك عملية التواصل والمتابعة.

شبكة العلاقات والمعارف:

هل لديك قائمة بالأشخاص الذين ترغب في التعرف عليهم لتوسيع نطاق شبكتك المهنية؟

التعليقات:

هل يضيف تعليقك قيمة للمحادثة ويرتبط بالموضوع الأصلي؟ راعي عندما تعلق أنك تخاطب صاحب المنشور وكل متابعيه!

التوقيت:

راعي أن تعلق قبل النشر بساعة، وحافظ على التفاعل والتعليق بعد النشر بساعة أيضا لزيادة احتمالية رؤية تفاعلك ومنشورك من قبل المزيد من الأشخاص.

استراتيجية محتوى لينكدان

الجمهور المستهدف:

إنشاء مستند يتضمن تفاصيل جمهورك مستهدف. ركّز على نقاط الألم والرغبات والأهداف والمشاكل والحلول التي يحتاجون إليها. ثم استخدم "Sparktoro" للعثور على الأماكن التي يتواجد فيها جمهورك المستهدف، ومن يتابعون، وما هي الموضوعات التي تهمهم.

مواضيع المحتوى:

قم بإنشاء مجموعة من 2-3 لأهمّ المواضيع التي يعالجها محتواك ويدور حولها. تأكد من ارتباطها بالأهداف التي حددتها.

تجديد المحتوى:

ما هو المحتوى الحالي لديك الذي يمكن إعادة استخدامه؟ منشورات المدونة، منشورات وسائل التواصل الاجتماعي، البودكاست، ما هو المحتوى الحالي الذي يمكن تحسينه أو تجديده؟

استراتيجية محتوى لينكدان

خطة المحتوى:

في أي وقت تنشر؟ كم مرة في الأسبوع؟ هل يمكنك التخطيط المسبق لأسابيع؟ متى تجلس لكتابة المحتوى؟ ما هي المنصات التي تستخدمها؟ وما شكل المحتوى لكل يوم؟

توزيع نشر المحتوى:

ما هي قنوات النشر الأخرى التي تريد استخدامها؟

تنوع أشكال المحتوى:

يجب أن تحاول نشر أنواع مختلفة من نماذج المحتوى لإضفاء التنوع على ملفك الشخصي وبناء علامتك الشخصية؛ كما يلي:

- ملفات الكاروسيل
- استطلاعات الرأي
- النشرات الإخبارية
- القصص الشخصية
- المنشورات التثقيفية



اجعل محتواك يتمحور حولهم!

سواء كنت تنشر محتوى مكتوب أو صوتي أو مقاطع فيديو، يجب أن يركز الجزء الرئيسي منها على ما تعتقد أنه يمكنك فعله من أجل جمهورك، وكيف تعتقد أنه يمكنك مساعدتهم، والنتائج التي تعتقد أنك تستطيع مساعدتهم في تحقيقها، إلخ.

قبل البدء بصناعة المحتوى فكر في الإجابة عن هذه الأسئلة:

- لماذا تعتقد أنك تستطيع مساعدتهم؟
- ما الذي تعتقد أنه يمكنك مساعدتهم على تحقيقه؟
- كيف تعتقد أنه يمكنك مساعدتهم على تحقيق ذلك؟
- كيف ساعدت أشخاصا مشابهين على تحقيق نتائج مماثلة؟

أفكار وتوصيات فعّالة

أسئلة Quora:

لاحظ الأسئلة التي يطرحها الأشخاص على موقع Quora والتي يمكنك الإجابة عليها. ابحث عن أسئلة ذات صلة بجمهورك المستهدف وقدم حلولاً مبتكرة لها.

موضوعات ذات صلة:

ابحث عن موضوعات ذات صلة بجمهورك المستهدف وقم بتكييفها مع مجالك. ركّز على موضوعات تثير اهتمامهم وتقدم قيمة لهم.

مواقع ويب:

ابحث عن مواقع ويب ذات صلة بجمهورك المستهدف وابدأ بإنشاء محتوى يربط بين محتواك ومحتواهم

تويتر:

قم بتثبيت إضافة "Twitter Keyword Everywhere" للعثور على أهم التغريدات من المبدعين في مجالات مختلفة. اقرأ التغريدات وتعرّف على أحدث الاتجاهات والأفكار في مجالك.

أفكار وتوصيات فعّالة

الكتب:

اقرأ المزيد من الكتب في مجالك. فهي مليئة بالموضوعات والرؤى التي يمكن أن تلهمك لإنشاء محتوى أصلي وغني بالمعلومات.

المقالات:

اشترك في مجلات وصحف ذات صلة بجمهورك المستهدف. اقرأ المقالات وتعرف على أحدث الأخبار والاتجاهات في مجالك.

Slack:

هل لديك فريق؟ ابحث عن أفكار مقترحة من الجميع واجعلهم يشاركون أشياء من منظورهم الخاص. اطلب من أعضاء فريقك تقديم أفكار للمحتوى أو المساعدة في إنشائه.

اسأل العملاء:

إذا كان لديك عملاء حاليين أو محتملين، اسألهم عما يريدون رؤيته وقراءته. قم بإجراء استطلاعات لفهم احتياجاتهم وتوقعاتهم

أفكار وتوصيات فعّالة

دراسة صناع المحتوى الناجحين:

لاحظ النقاط المحورية، والتنسيقات، والدعوات للإجراء، والتحليلات. ادرس محتواهم الناجح لفهم ما يجعل محتواهم جذابا وفعالا ومحبوبا.

التعليقات:

ما هي الأسئلة التي يطرحها عليك جمهورك في التعليقات؟ هل يمكنك تحويل هذه التعليقات إلى منشورات؟

قياس جودة حسابك:

الأداة الأولى في الوطن العربي لقياس جودة الحساب وبناء السيرة الذاتية باحترافية بحسب برامج ATS.

inhub.ai

Innovative Your Employment

نافس بقوة

ختاما

تعد منصة لينكدان منبرا حيويا لتوسيع شبكتك المهنية، وتعزيز وجودك الرقمي كمحترف، مما يسهم في بناء علامة شخصية قوية ومؤثرة في ساحة العمل.

احجز الآن جلسة استكشافية معنا
واكتشف كيف تجعل حسابك على منصة لينكدان

✓ أساسا لنجاحك المهني.

✓ مصدرا فعليا مدرا لدخل مادي كبير





@Enas Ghazal



@Khaled Elahmad

هل أنت جاهز وترغب بالمزيد من المعلومات الشيقة؟
هل ترغب أن تتعلم كيف تحول متابعيك إلى عملاء
حقيقيين؟ هل تسعى أن تحقق دخلا مربحا من منصة
لينكدان **خلال 3 أشهر فقط؟! ننصحك بحجز موعد**
جلسة استكشافية معنا اليوم

احجز موعدك الآن

