

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Ide mindig a fejezet címe kerül

Tartalomjegyzék

Tartalomjegyzék	2
Mottóim	7
In medias res	9
Az íróról	11
Csak röviden	14
1. A LinkedIn	16
Fiók létrehozása 2 perc alatt	18
Fiók létrehozásának a lépései	19
2. Feltölthető médiumok	33
3. A profil (Profile)	38
Az építkezés	40
** Név	43
** Kép / Fotó	43
** A Szakmai Fősr	45
** LinkedIn URL	45
** Kapcsolat	46
Az Összefoglaló	47
5 lépés	48

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Munkatapasztalat (Experience).....	48
Oktatás (Education).....	50
Fotó (Photo)	50
Tanúsítványok (Endorsement)	50
Nyelv.....	54
Önkéntesség és Jótékonyág.....	55
Oktatás	56
Kitüntetés	59
Egyéb információ.....	60
Szervezetek	63
Publikációk	64
Projektek	65
Ajánlások	66
A profil ereje.....	67
Ki látta a profilját.....	68
Kiknek a profilját nézték meg azok, akik az Öné is.....	71
A karbantartás	72
4. A csoport (Group)	75
A LinkedIn csoport alapjai	75
A LinkedInen a csoportok mérete	76

Ide mindig a fejezet címe kerül

Csoport fajták.....	76
Regionális fő csoport.....	77
Lokális fő csoport	77
Egyéb csoportok.....	77
Csoportszövetségek	78
Csoportok használata.....	78
10. A LinkedIn Céges oldal	83
A LinkedIn Céges oldal alapjai.....	84
A 3 + 1 +1 fül:	84
Home (áttekintés, főoldal)	85
Careers (céges saját álláshirdetések).....	86
Products és/vagy Services (Termékek és/vagy Szolgáltatások).....	87
Insights (betekintések).....	90
Analytics (statisztika)	91
A LinkedIn Céges oldalának beállításai	96
Cégnév.....	96
Összefoglalók	97
Specialitások (Keresőszavak).....	97
Adminok	98
Toborzó Poszter	99

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Adatok	99
Cégforma	100
Cégméret	100
Cég URL	100
Fő iparág.....	101
Üzemel vagy sem.....	101
Alapítás éve	101
Telephelyek	101
Ajánlott csoportok.....	102
1 + 3 kép	103
Videók.....	105
A tartalommarketing	106
Kiket ismerhetsz ennél a cégnél	107
11. Beállítások (Settings)	110
Profil	112
Kommunikáció.....	113
Csoportok, Cégek, Alkalmazások.....	113
Fiók	115
12. A hirdetés.....	119
A LinkedIn 3+1 féle hirdetése	119

Ide mindig a fejezet címe kerül

A szalaghirdetés + Szöveges hirdetés	119
15.000 Dollár	120
Az álláshirdetés	120
A szponzorált tartalom.....	120
13. Fizetős csomagok összehasonlítása.....	121
LinkedIn Premium	122
Recruiters	123
Job Seekers.....	124
14. Tippek, trükkök	127
15. Profil felépítése 6 hétben	131
16. Köszönet	138
Kifejezéstár.....	139
Ábrajegyzék.....	145
Bibliográfia	150
Elérhetőség	151

Mottóim

Előbb adj, aztán kérj.

Ahol bizalom van, ott üzlet is lehet.

Azok a vezetők, akik arra rendezkednek be, hogy minél többet adjanak, sokkal termékenyebbek, mint azok a vezetők, akik csak a szerzésre hajtanak.¹

A személyes márkád az, amit az emberek mondanak rólad, amikor nem vagy a szobában.²

¹ Seth Godin: Törzsek 109. oldal 2. bekezdés

² Jeff Bezos, az amazon.com alapítója

Ide mindig a fejezet címe kerül

In medias res

Az elmúlt öt évben a munkaerőpiac erősen megváltozott, kinyílt, és a HR-esek ma már az egész világon keresik a megfelelő munkaerőt, legyen szó pályakezdőkről, menedzserekről, vagy ügyvezetőkről. Egy 2012-es Bullhorn kutatás³ szerint a toborzók a munkaerő 98%-át a közösségi média felhasználásával választják ki. Ha valaki komolyan veszi a karrierjét, akkor a LinkedInen aktív tagnak kell lennie.

A válaszadók közül 2012-ben 64% csak a Linkedint használta, míg 2011-ben 48%-ra volt ez igaz. És jó okuk van erre, mert több álláshirdetést néznek meg munkavállalók a LinkedInen, mint a Facebookon és a Twitteren összesen.

A megkérdezettek 97,3%-a a LinkedIn segítségével választotta ki a megfelelő embert, míg hasonló adatok a Facebookra 22%-ban, Twitterre 27%-ban igazak.

A megkérdezettek 90%-a az alábbi okok miatt tartja hasznosnak a Linkedint:

- Segít kapcsolatot tartani az iparági szereplőkkel, mint potenciális ügyfelekkel.
- Szakmaibb, mint a Facebook.
- Olyanokat is felvehetek a cégemhez, akikkel általában nem találkozom.

³ Bullhorn kutatás: <http://bit.ly/LinkedIn-konyv-Bullhorn2012>

Ide mindig a fejezet címe kerül

Az íróról



1. ábra - Bánki Tamás

Ez a könyv a LinkedIn Képzés, valamint a LinkedIn Napi Tippem blogok alapján, azt ott felgyülemlett hatalmas tudásanyag alapján készült.

A fenti két blogot Bánki Tamás, a LinkedIn magyarországi független szakértője írja. Az előbbi 2012 februárjában indult, míg a második 2013 májusában.

A LinkedIn Képzés blog mélyebben dolgoz fel

egy-egy témát. A LinkedIn Napi Tippem blog egy témát sok részletben, fogyasztóbarát módon

naponta tesz közzé.

Ide mindig a fejezet címe kerül

A blogok kapcsán gyakran merülnek fel újabb érdekes témák, melyeknek megválaszolása általában a LinkedIn Képzés blog felületén történik.

Bánki Tamás, mint a LinkedIn hazai szakértője rendszeresen tart előadást, ahol felmerül egy-egy téma, kérdés. Ezeknek a beszélgetéseknek megoldásai is bekerültek ebbe a kötetbe.

Bánki Tamás 2007. október 23-án lépett be a LinkedInbe, és így az első 20 millió tag között van.

Minden információ és adat, amit ebben a könyvben talál, ingyenesen elérhető. Csak olyan tudást osztok meg, amit mindenki ingyenesen tud használni. Van, amikor érdemes előfizetni a LinkedInre, ahogy arról egy fejezetében is foglalkozik a könyv.

E könyv írása 2013 októberében fejeződött be.

Az Underground Kiadó rugalmasságának köszönhetően a könyvet folyamatosan frissíteni tudja és szeretnének is Bánki Tamás.

Bánki Tamás elérhetőségei:

LinkedIn: hu.linkedin.com/in/tamasbanki

Twitter: @TamasBanki

Email: banki.tamas@linkedin-kepzes.hu

Skype: banki.tamas

Telefon: +36 70 932 8054

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Ide mindig a fejezet címe kerül

Csak röviden

- A Linkedint 20 nyelven lehet használni. Magyarul sajnos még nem.
Ugyanakkor lehet magyar nyelvű profilt létrehozni.
- Másodpercenként 2 új tagja van a LinkedInnek.
- 5 percenként 1 új magyar tagja van.
- A diákság a leggyorsabban növekvő demográfiai csoport a LinkedInen.

A 10 legfontosabb ok arra, hogy a Linkedint használjuk, ha állást keresünk:

1. Naprakész iparági híreket kapunk
2. Kapcsolatban tudunk maradni a szakmával, korábbi/jelenlegi kollégákkal, kapcsolatokat építhetünk
3. Szakértővé válhatunk
4. Folyamatosan tudunk tanulni a kapcsolati hálónktól
5. A HR-esek folyamatosan szűrik a Linkedint, hogy megtalálják a legjobb jelentkezőt
6. Beszélgetéseket kezdeményezhetünk
7. Munkát kereshetünk
8. Adhatunk Ajánlást (Recommendation)
9. És ez után kérhetünk is Ajánlást
10. Mindenki rajta van a LinkedIn-en...

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Ide mindig a fejezet címe kerül

1. A LinkedIn

A LinkedIn a világ legnagyobb üzleti közösségi honlapja. 2002 decemberében alapították és 2003. május 5-én indították el. Alapítói a PayPal-tól, az eBay-től, Google-től, Yahoo!-tól érkeztek.

A LinkedIn üzleti kapcsolatok létesítésére épít. Ahogy 2013. július 29-én a LinkedIn bejelentette, hogy már több mint 238 millió aktív tagja van (2013. május 2-án még csak 225 millió tagja volt) a világ 200 országában. Az oldal angolul, csehül, dánul, franciául, németül, olaszul, oroszul, portugálul, románul, törökül és tovább tíz nyelven érhető el.

A Linkedint 2011. május 19-én vezették be a new yorki tőzsdére, a **LNKD** rövidítéssel. Azóta az egyetlen olyan tőzsdén lévő közösségi oldal, amely folyamatosan pozitívban van. 2012 és 2013 második negyedéve közt 59%-al emelkedett a cég bevétele⁴.

A LinkedIn bevétele alapvetően két részből áll. A nagyobbik szelet a munkaerő-áramlásból fakad, ami 60% körül mozog. Ezt a bevételi forrást amúgy a LinkedIn Talent solution-nek (Tehetség megoldásnak) nevezi.

Éppen ezért erre a célcsoportra a LinkedIn annyira ráerősített, hogy van egy olyan online eszköz, amit csak a HR szakma használ, funkciójában annyira az ő segítségükre alakították ki, ez a Recruiter (Toborzó) nevet kapta.

⁴ Forrás a LinkedIn Hivatalos Blogja: <http://linkd.in/2013-Q2-LinkedIn-press>

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Ez a szolgáltatás fizetős, ugyanúgy ára van, mint sok más terméknek. Az éves kb. 108 ezer forinttól 2,4 millió forintos csomagig több különböző csomagja létezik a Recruiternek is.⁵

A LinkedIn ügyvezetője igazgatója Jeff Weiner, korábban a Yahoo! Inc. ügyvezetője volt. A céget Reid Hoffman és társai alapították és sok éven át Hoffman vezette.

Az alapító csapat tagjai a PayPaltól és a Socialnet.com-tól érkeztek (Allen Blue, Eric Ly, Jean-Luc Vaillant, Lee Hower, Konstantin Guericke, Stephen Beitzel, David Eves, Ian McNish, Yan Pujante, és Chris Saccheri).⁶

2013 augusztusában a LinkedInnek Magyarországon több mint 360 ezer tagja volt és havonta körülbelül 8500 új magyar taggal bővül. Ez öt percenként egy új tagot jelent.

⁵ Lásd a 13. Csomagok összehasonlítása c. fejezetben

⁶ Forrás: <http://bit.ly/LinkedIn-a-Wikipedia>

Ide mindig a fejezet címe kerül

Fiók létrehozása 2 perc alatt

A LinkedIn fiók létrehozásához 2 perc is elég. Utána a LinkedIn varázslója segíti az új tag lépéseit.

FIGYELEM:

Amikor az első lépéseit teszi a LinkedInen, akkor addig **NE** engedélyezze a LinkedInnek, hogy meghívja a levelezőrendszeréből a kapcsolatait, míg fel nem építette a szakmai profilját.

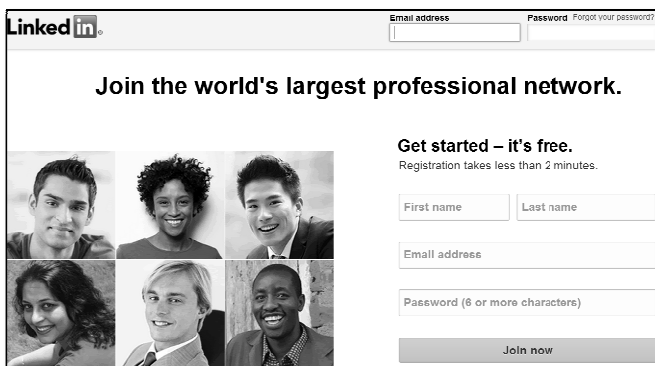
Ezt a [Skip this step](#) világoskék feliratára kattintva kerülheti el.

22. oldaltól bemutatom a **LEGFONTOSABB** lépéseket.

A LinkedIn megpróbálja rávenni az új felhasználót, hogy válassza valamelyik fizetős szolgáltatási csomagját. Jelen könyvben az ingyenesen használható szolgáltatásokról írok. (Természetesen a könyv szól a fizetős csomagokról is a 13. fejezetben **Fizetős csomagok összehasonlítása**, valamint a 30-31. oldalon egy áttekintő táblázattal és elemzéssel.)

Fiók létrehozásának a lépései

Menjen a www.linkedin.com weboldalra, ahol a „Get started – it’s free” (Kezdje el – ingyenes) felirat alatti felület kitöltési útmutatója:



2. ábra – a LinkedIn regisztrációs felülete
„Get started – it’s free” (Kezdje el – ez ingyenes)

1. Írja be előbb a keresztnévét, „ekezetek nélkül”, Nagy kezdő betűvel.
2. Írja be vezetéknévét NAGY betűkkel, és „ekezetek nélkül”
3. Adja meg azt az email címét, amit a legtöbb ismerőse ismer.
(Később bemutatom a 6. fejezetben, a

Ide mindig a fejezet címe kerül

4. , hogyan adhat több email címet is hozzá. Érdemes.)
5. Adjon meg egy legalább 6 karakteres jelszót. Én régi telefonszámokat és valamilyen speciális karaktert, esetleg szóközt < > ! = ÷ \$ és néhány nagybetűt használok, pl. **1KeTT0345**, ezeket talán kevésbé lehet feltörni, és könnyű időnként módosítani. A fenti példa néhány variációja: **1KeTto345ß** vagy **12haRom45?** legyünk kreatívak, és ha lehet, más-más jelszót használjunk minden felületen. 41 karakternyi helyünk van a jelszóhoz.

Alapadatok

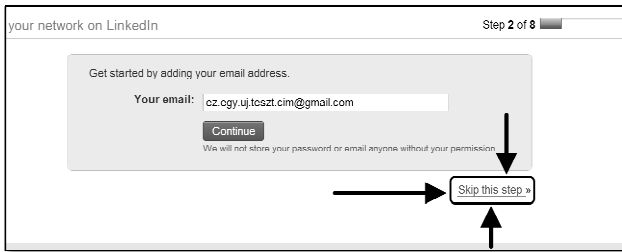
- Adja meg, hogy melyik országban él, ha álláskereső, akkor érdemes megadni a célországot, ahol szeretne elhelyezkedni, hiszen a HR-esek nem keresnek Magyarországon, ha Portugáliában kell betölteni egy pozíciót; ha olyan cége/munkahelye van, ami külföldön érdekelt, akkor itt is érdemes a célországot megjelölni.
- Adja meg az irányítószámát a „ZIP Code” felirat mellett.
- Jelölje be, hogy Employed (alkalmazott), Job Seeker (álláskereső), vagy Student (diák).
- Írja be a „Job title” részbe a pozícióját.
- Választhatja az „I am self-employed” (egyéni vállalkozó) variációt. (Ha ezt bepipálja, akkor a Company (Cég) helyett Industry (Ipárág) lesz a felirat és legördülő menüben választhatja ki a megfelelőt.)
- Company-hez a cég (a munkaadó cége) nevét adja itt meg.
- Nyomja meg a „Create my profile” gombot, mellyel létre is hozta a profiljának az alapját. Ezt kell felfejlesznie „Az építkezés” fejezetben, a 41. oldalon.

A *-ozottak kitöltése kötelező.

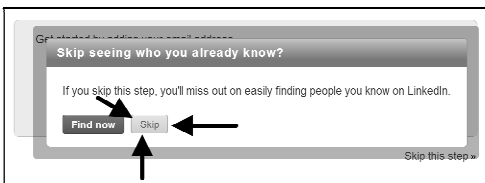
A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Figyelem! Kövesse a lenti nyilakkal és/vagy kerettel ellátott képek szerinti lépéseket! Minden képhez megadom, hogy mi a teendő.

Kérem, kövessék ezeket a lépéseket, nehogy az összes ismerősüknek küldjenek egy meghívót, ami nagyon bosszantó. Főleg azért, mert a LinkedIn ezt háromszor is megismétli.

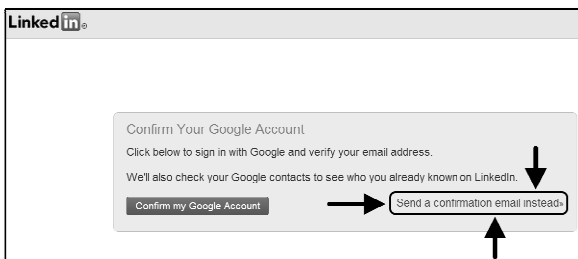


2. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Akkor kapcsolódjon ismerőseivel, ha már kész a LinkedIn Profilja

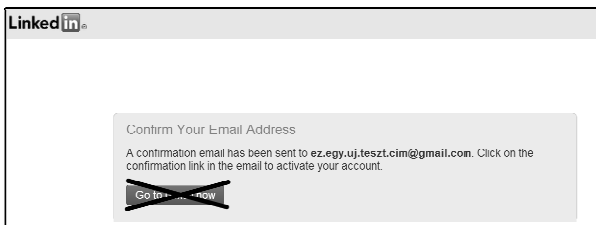


3. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Még sokszor kell a Skippel tovább lépnie

Ide mindig a fejezet címe kerül

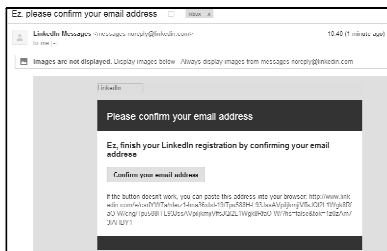


4. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Ezzel a lépéssel (megerősítő levél kérésével) is elkerülhető a LinkedIn levelező rendszeréhez kapcsolásának lehetősége

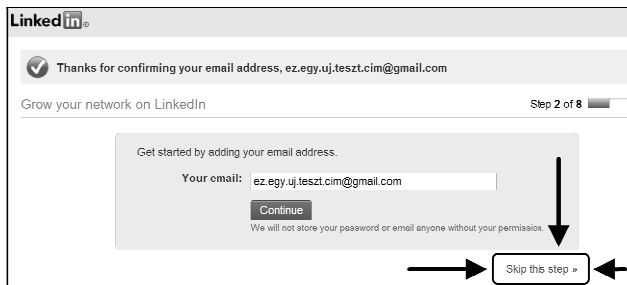


5. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Ahelyett, hogy idekattintana, a böngészőjében nyisson meg egy új fület (Ctrl+T billentyű kombinációval), ahol megnyithatja a webes email kiszolgálóját, vagy a számítógépén lévő levelező programjába lépve tekintse meg a linket.

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

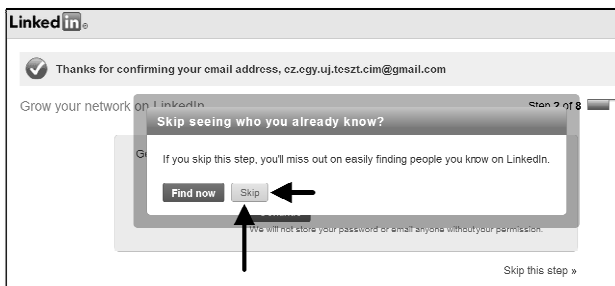


6. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – A levelező programjában talál egy levelet a Linkedintől. Ebben a levélben van egy sárga gomb: Confirm your email address (Erősítse meg az email címét), amire – vagy a linkre – rákattintva megerősíti az email címét.

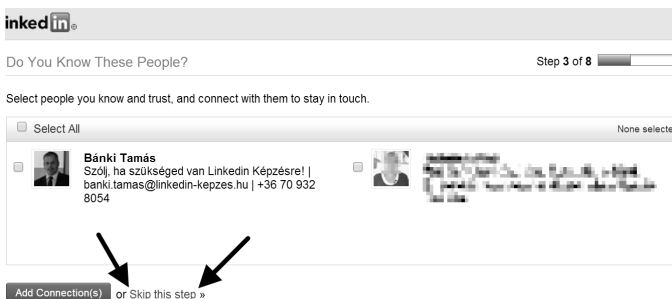


7. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Ezután visszakerül – még mindig – a második lépésre, ahol ismét a Skip this step szövegre kell kattintania!

Ide mindig a fejezet címe kerül

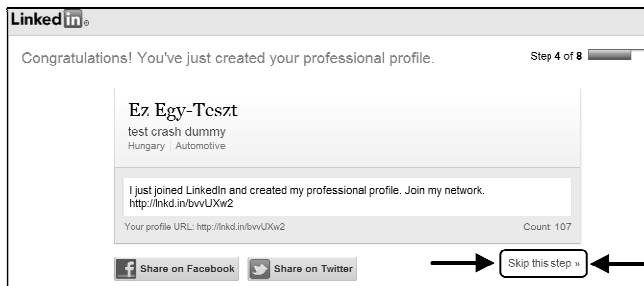


8. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Majd ismét jön a Skip

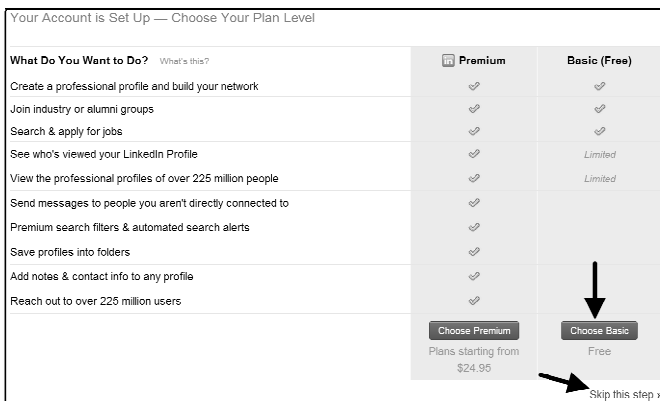


9. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Itt már a LinkedIn lát két ismerőst nekem, ezekkel most még nem érdemes felvenni a kapcsolatot. Majd csak akkor, ha már felépítettük a profilunkat. Ismerősöknek és családnak is a legjobb arcunkat érdemes mutatni.

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv



10. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Mint azt a 10. ábránál is írtam, egyelőre ez is elkerülendő, de amint kész a profilunk, akkor természetesen büszkén mutassuk meg a világnak, hogy milyen szép lett a LinkedIn Személyes Profilunk.



11. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Egyelőre itt is a Skip this step-et nyomjuk meg. A fenti listát itt a kép alatt elemzem.

Ide mindig a fejezet címe kerül

A Prémium (fizetős) fiók a következő előnyöket adja (A), valamint mi azt így tudjuk ingyen használni (B).

A: Automatikus

L: Limitált

0: LinkedIn szerint nem használható (szerintem igen)

Előnyök PÉNZÉRT		Megoldás INGYEN	
<ul style="list-style-type: none">• Készítsen szakmai személyes profil és építse a kapcsolati hálóját	A	<ul style="list-style-type: none">• Készítsen szakmai személyes profil és építse a kapcsolati hálóját	A
<ul style="list-style-type: none">• Lépjen be szakmai és öregdiák csoportokba	A	<ul style="list-style-type: none">• Lépjen be szakmai és öregdiák csoportokba	A
<ul style="list-style-type: none">• Keressen állásokat és jelentkezzen rájuk	A	<ul style="list-style-type: none">• Keressen állásokat és jelentkezzen rájuk	A
<ul style="list-style-type: none">• Nézze meg, hogy kik látták a profilját	A	<ul style="list-style-type: none">• Nézze meg, hogy kik látták a profilját	L
<ul style="list-style-type: none">• Nézze meg a 225 millió ember szakmai személyes profilját	A	<ul style="list-style-type: none">• Nézze meg a 225 millió ember szakmai személyes profilját	L
<ul style="list-style-type: none">• Küldjön levelet azoknak, akikkel nem kap-	A	<ul style="list-style-type: none">• Küldjön levelet azoknak, akikkel nem kap-	0

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

csalódik direktben		csalódik direktben	
<ul style="list-style-type: none"> • Prémium keresési-szűrők és automatizált keresési jelentések 	A	<ul style="list-style-type: none"> • Prémium keresési-szűrők és automatizált keresési jelentések 	0
<ul style="list-style-type: none"> • Mentsen el profilokat mappákba 	A	<ul style="list-style-type: none"> • Mentsen el profilokat mappákba 	0
<ul style="list-style-type: none"> • Adjon megjegyzéseket és kapcsolati infót bármely profilhoz 	A	<ul style="list-style-type: none"> • Adjon megjegyzéseket és kapcsolati infót bármely profilhoz 	0
<ul style="list-style-type: none"> • Érje el mind a 225 millió felhasználót 	A	<ul style="list-style-type: none"> • Érje el mind a 225 millió felhasználót 	0

L, azaz Limitált:

- Nézze meg, hogy kik látták a profilját:
A „Who’s viewed your profile”, azaz „Ki látta a profilját” az egyik legjobb szolgáltatása a LinkedInnek, főleg ha valakinek kicsit értékesítői vagy toborzó a beállítottsága. Ezzel tudjuk legjobban, ingyen kihasználni, ha – aktivitásunktól függően – naponta (akár többször is) megnézzük, hogy ki nézte meg a profilunkat, így nem gyűlhet fel több mint néhány 10 ember, akiket viszont a gyakori ránézéssel tudunk figyelni.

Ugyanis 5 embert látunk egyszerre.

- Nézze meg a 225 millió ember szakmai személyes profilját:

Ide mindig a fejezet címe kerül

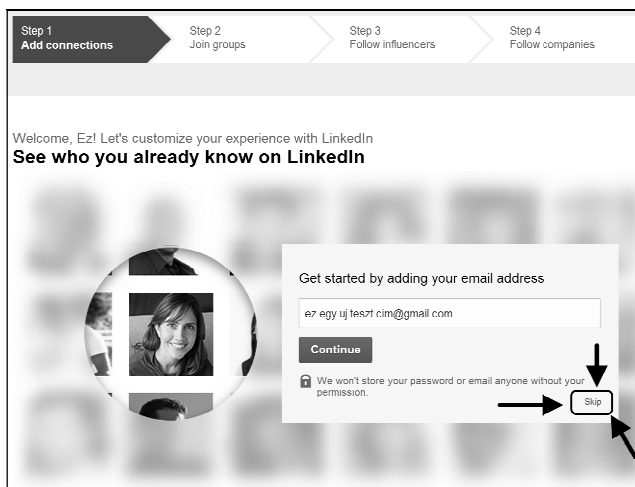
Ha jól tudunk keresni, akkor valószínűtlen, hogy egyszerre több mint 100 találati eredményt kapunk.

Ugyanis 100 találat a limitünk.

0, azaz nem férünk (elvileg) hozzá:

- *Küldjön levelet azoknak, akikkel nem kapcsolódik közvetben*
Ezt is a kereséssel tudjuk elkerülni. Meg keressük ugyanazt az embert, akit ha fizetünk is meg keressük először. Megnézzük milyen csoport tagja Ő. Belépünk ebbe a csoportba mi is, és mivel a csoport tagok 99%-a engedélyezi, hogy írjunk egymásnak ingyen email, ezért mint csoport tag társ tudunk is neki küldeni egy levelet.
Ezért is érdemes belépni csoportokba.
- *Prémium keresési-szűrők és automatizált keresési felbívások*
Ezek alkalmazását a Google-lel egyszerűen elkerüljük. S mivel a Google nagyon jóban van a LinkedIn adataival, ezért hasonlóan jó eredményeket érhetünk el. Levelet a célszemélynek pedig a fenti módszerrel írhatunk.
- *Mentsen el profilokat mappákba*
Ehhez tényleg nem a LinkedIn kell, sokkal inkább egy CRM rendszer, vagy egy egyszerű táblázatkezelő program.
- *Adjon megjegyzéseket és kapcsolati infót bármely profilhoz*
Vegye fel kapcsolati hálójába a célszemélyt, és adjon kapcsolati infót a profiljához.
Ezeket egy külső felületen ezt tökéletesen meg lehet oldani.
- *Érje el mind a 259 millió felhasználót*
A 259 millió felhasználót a kereséssel való szűkítés révén is el tudjuk érni.

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv



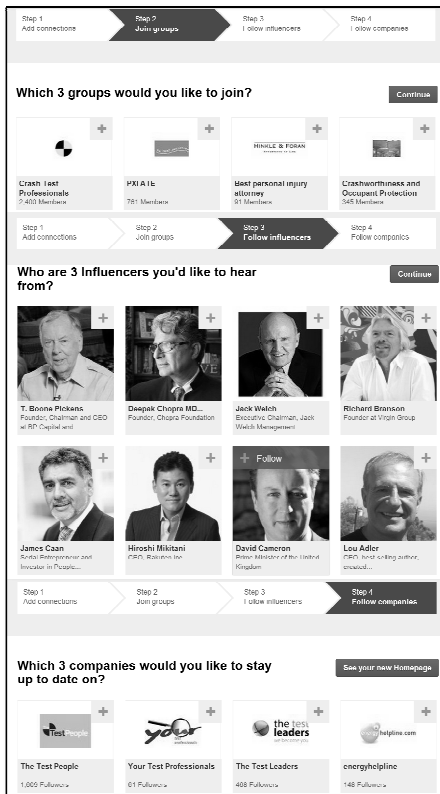
12. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – És megint nyomja meg a Skip gombot, s így megint elkerülheti a LinkedIn összekapcsolódását a levelező rendszerével.

Eddig tartott a „Skip this step” szakasz, de ezeknek a lépéseknek elkerülésével az összes email címet, megszórnánk három alkalommal LinkedIn meghívókkal.

Ezt ugye szeretné elkerülni?

A lenti három, egymásba fűzött oldal a LinkedIn azon felülete, mellyel aktivizálni szeretné a LinkedIn az új tagokat. Azzal, hogy belépünk 3 csoportba, követünk 3 véleményvezért (Influencer) és követünk 3 céget, máris aktivitást vonzunk az új tag Home (Főoldal) felületére.

Ide mindig a fejezet címe kerül



13. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – A következő három lépésnél már nyugodtan megnyomhatjuk a nagy kék gombokat. Követhet, beléphet.

A három tábla tartalma:

1. „Which 3 groups would you like to join?” Mely 3 ajánlott csoportba szeretne belépni?

2. „Who are 3 influencers you'd like to hear from?” Mely 3 véleményvezérről szeretne hallani? Azaz melyiköket követné a 430+ közül?

3. „Which 3 companies would you like to stay up to date on?” Mely 3 cégről szeretné megtudni a friss információkat? Azaz melyik 3 céget szeretné követni?

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Jegyzeteim:

Ide mindig a fejezet címe kerül

2. Feltölthető médiumok

A Linkedinen különböző felületekre tölthetünk fel média fájlokat. A Profilunkra, a Céges oldalra valamint a Csoportba, melyekről később a 9. és a 10. fejezetben írok.

Bár a LinkedIn hivatalos forrása azt írja, hogy most nem támogatják a blogokat, én mégis teljesen zavartalanul osztom meg a tartalmaimat a Linkedinen.

Minden tartalomnak rendelkeznie kell URL-lel.

Az alábbi médiaszolgáltatók fájljait oszthatjuk meg hivatalosan (de nem hivatalosan különböző egyéb tartalmakat is meg tudunk osztani, mint pl. az inda termékek):

- | | |
|-------------------------------------|---------------------|
| ➤ Kép és videó szolgáltatók: | ▪ TED |
| ▪ 23hq | ▪ Telly |
| ▪ meadd | ▪ The Daily Show |
| ▪ mlkshk | ▪ The Escapist |
| ▪ mobypicture | ▪ mobypicture |
| ▪ ow.ly | ▪ New York Magazine |
| ▪ pikchur | ▪ NZ On Screen |
| ▪ Questionable Content | ▪ Overstream |
| ▪ somecards | ▪ PBS Video |
| ▪ twitgoo | ▪ Revision3 |
| ▪ twitpic | ▪ SchoolTube |
| ▪ TwitrPix | ▪ ScienceStage |
| ▪ Twitter | ▪ ShowMe |
| ▪ Video Providers: | ▪ snotr |
| ▪ ABC News | ▪ Socialcam |
| | ▪ Spreecast |

Ide mindig a fejezet címe kerül

- AllThingsD
 - Animoto
 - Atom
 - bambuser
 - big think
 - blip
 - Boston
 - Bravo
 - brightcove
 - CBS News
 - Klikthrough
 - Clipfish
 - ClipShack
 - Clip Syndicate
 - CNBC
 - CNN
 - CNN Edition
 - CNN Money
 - Colbert Nation
 - CollegeHumor
 - Comedy Central
 - Confreaks
 - Coub
 - Crackle
 - Dailymotion
 - Dipdive
 - distriby
 - dotsub
 - Fora.tv
 - Forbes
 - funny or die
 - GameTrailers
 - GodTube
 - VEVO
 - Viddler
 - viewrz
 - Vimeo
 - Washington Post
 - WORLDSTARHIPHOP
 - XTRANORMAL
 - Youku
 - YouTube
 - Zapiks
- **Hangszolgáltatók:**
- AudioBoo
 - Band Camp
 - Free Music Archive
 - gogoyoko
 - Grooveshark
 - Hark
 - Huffduffer
 - Mixcloud
 - RadioReddit
 - Rdio
 - SoundCloud
 - Spotify
 - Zero
- **Prezentáció és dokumentum szolgáltatók:**
- Prezi
 - Scribd
 - SlideShare

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

- Hulu
 - Jardenberg
 - justin.tv
 - Khan Academy
 - KoldCast TV
 - LiveLeak
 - Logo FierceTV
 - Panorama
 - Washington Post
 - Zero Inch
- **Egyéb:**
 - Behance
 - Issuu
 - Kickstarter
 - Quantcast

Ide mindig a fejezet címe kerül

A alábbiakban listázom a fájl formátumokat és a maximális méretüket:

- A fájl méret nem lehet nagyobb, mint 100 MB

Csak az alábbi fájl típusokat fogadja be a LinkedIn:

➤ Prezentáció	➤ Dokumentum	➤ Kép
▪ .pdf	▪ .pdf	▪ .png
▪ .ppt	▪ .doc	▪ .gif
▪ .pps	▪ .docx	▪ .jpg
▪ .pptx	▪ .rtf	▪ .jpeg
▪ .ppsx	▪ .odt	
▪ .pot		
▪ .potx		
▪ .odp		

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Ide mindig a fejezet címe kerül

3. A profil (Profile)

A LinkedIn alapja a profil. Minden ezzel kezdődik. Amikor valaki ránk keres a Google-ben (bingben, Yahoo!-ban, vagy bármely keresőben), akkor az eredményre (ha aktívak vagyunk, akkor a LinkedIn URL-ünk lesz az első találat) kattintva a profilunkra jut.

A LinkedIn Profil személyes felület.

Létezik LinkedIn Csoport (8.) és LinkedIn Céges oldal is (és 9. fejezetben olvashat bővebben).

Én a Linkedit egy énmárka építő eszközként értelmezem. Az énmárka építi a céges márkát és a céges márka hat vissza az énmárkára.

Bár tudom, az énmárka sokaknak idegenül hangzik, önfényezésnek hat, de ennél ez sokkal több. Ez rólunk szól. Arról, hogy mi mit szeretnénk magunkról láttatni. Milyen képet szeretnénk magunkról megosztani. Ahogy azt a Mottóim között is olvashatja: *A személyes márkád az, amit az emberek mondanak rólad, amikor nem vagy a szobában.*⁷

Az énmárkával a lehetőségek elé megyünk. Egy Microsoft kutatás⁸ szerint az Egyesült Államokban a munkaadók 86%-a olyan munkavállalót vett fel, akinek pozitív volt az online reputációja. Az Egyesült Királyságban és Németországban ez az érték 2010-ben 60% körüli volt. A munkaadók 70%-a nyilatkozta azt, mindhárom országban, hogy negatív reputációja miatt mondtak le egy potenciális munkaerő felvételéről.

⁷ Jeff Bezos, az amazon.com alapítója

⁸ <http://bit.ly/Microsoft-online-reputacio-munkaadoi-kutatas-2010>

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Egy jól felépített profil az LinkedInen alapja a pozitív online reputációnak, jó az énmárkának.

A LinkedIn Csoportokban tovább tudjuk növelni a reputációkat, énmárkánkat és a céges brandet is.

Ahogy már korábban írtam, a LinkedIn profil lehet magyar nyelvű is, és sok más nyelven is megírhatjuk, feltölthetjük.



14. ábra – Így kell más nyelven létrehozni LinkedIn Profil.

Ide mindig a fejezet címe kerül

Az építkezés

Az internet alaptörvényeinek egyike, a 3 másodperces törvény, azaz 3 másodperc alatt kell az olvasónk figyelmét megragadnunk. Ahhoz pedig, hogy eredményesen meg is tartsuk ezt, sőt felkeltsük az érdeklődésüket, tudatosan kell felépítenünk a LinkedIn profilunkat.

Van három rövid szabály, melyeket érdemes betartani:

1. Legyen célratoró a profil, hogy a megfelelő emberek találjanak rá.
2. Keresőbarát módon kulcsszavazzuk be a profilunkat, hogy a LinkedIn és a Google is ránk találjon.
3. Legyen a tartalom egyértelmű, hogy a szakmabelieken túl, más is azonnal értse.

Érdemes magunknak feltenni néhány kérdést, melyeket meg is kell válszalnunk (tényleg!), mielőtt nekiállunk az építkezésnek.

1. Hogyan lássák Önt szakmailag?
2. Mivel szeret/szeretne foglalkozni?
3. Miért lett LinkedIn tag?

Ha állástalálás a cél, használjunk 3-5 mai és 3-5 kívánt pozícióhoz köthető keresőszót a profilunkon: Mindenképp írjuk bele a profilba és a Szakmai Fő-sorba is az „Allást keresek” kulcsszót, illetve ennek szinonimáját, de CSAK ha már nem vagyunk állásban.

Gondolkozzon úgy, mint egy HR-es. Nézze úgy meg a profilját, mint egy HR-es, aki mindennap 20-30 profilt néz át. Segítsen neki, hogy segíthessen Önön.

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Emelkedjen ki a tömegből. Legyen érdekesebb, több mint a versenytársai. Akár használjon különleges karaktereket is, mint pl.: 🙌 🖱️ ✓ 🕒 ★

Írjon 10-15 különböző Professional Headline-t, Szakmai Fősort. Majd küldje el 3-4 jó ismerősének és egy komoly kritikusának.

100% = negyvenszer annyi látogatás

Azaz alakítsuk ki a LinkedIn profilunkat 100%-osra. Ezt viszonylag hamar elérhetjük.

Ez egy virtuális szám, mert a LinkedIn profil folyamatos karbantartást igényel.

Törekedjünk az „All star” profil erősség elérésére (lásd 74. oldalon a 34. ábrát).

Az alapok 10 perc alatt beépíthetőek, de ilyenkor csak szerkesztéskész az épületünk. A

Ide mindig a fejezet címe kerül

Profil felépítése 6 hétben (14. fejezet a 132. oldalon) egy komplett építkezést alakítottam ki, mely sor végén napi, heti, havi és negyedéves feladatokat is felsoroltam.

Alapadatok (ezt a 20. oldalon részletezem):

Fotó (500×500 pixel)

Földrajzi hely, Iparág

Összefoglaló

Előző két állás és azok leírása (kiváló hely a kulcsszavaknak)

Minimum öt készség vagy szakértelem (Skills & Expertise)

Iskolák

Minimum 50 kapcsolat

3 kapott ajánlás (Recommendation) (írjunk előbb 4-5 fontos ismerősnek, majd kérjünk is tőlük).

Később, e fejezetben leírom ennek az építkezésnek és a karbantartásnak a lépéseit.

Egy fiókon (account) belül különböző nyelveken lehet profilunk (pl.: magyarul, angolul, románul, stb.; figyeljünk viszont oda arra, hogy ezek mindegyikét építsük fel rendesen és tartsuk is karban). Ki kell találnunk, hogy milyen nyelvű legyen a főprofilunk.

Később egyéb nyelveken is felépíthetjük, például Bánki Tamásnak, nekem, a főprofilom angol, de van egy magyar nyelvű profilom is.

FONTOS TIPP:

Amikor elkezdjük a Profil építését, akkor érdemes kikap-

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

csolni az Aktivitási jelentést (www.linkedin.com/aktivitasi-jelentes), ha befejeztük a munkát, akkor ezt vissza kell kapcsolni.

Activity broadcasts

By selecting this option, your activity updates will be shared in your activity feed.

I let people know when you change your profile, make recommendations, or follow companies

Note: You may want to turn this option off if you're looking for a job and don't want your present employer to see that you're updating your profile.

Save changes or Cancel

15. ábra – Aktivitási jelentés –
kikapcsolandó mikor elkezdjük a Profil szerkeszteni

A ** -gal megjelölt részek láthatóak lesznek a LinkedIn Profil felső részén; mindenki számára, azaz Google vagy LinkedIn találat esetén is.

** Név

A nevünket angolosan, Keresztnévvel kezdve (First name) adjuk meg, „ekezetek nélkül”, Nagy kezdőbetűvel és kisbetűvel szedve. A VEZETÉKNÉVvel folytatjuk (Family name), itt is „ekezetek nélkül”.

Ebben az írásmódban Bánki Tamás neve így jelenik meg a Linkedinen és a Google-en is.: Tamas BANKI.

** Kép / Fotó

Még többször lesz róla szó, de az egyik legfontosabb eszköze a profilunknak a kép. A 3 másodperces tétel, miszerint ennyi időnk van az interneten, hogy megragadjuk a figyelmet. Tehát itt is 3 másodpercünk

Ide mindig a fejezet címe kerül

van. Ehhez a 3 másodperchez kell egy olyan mosolygós szemű kép, amivel megragadjuk a profilunk megtekintőjének szemét. Utána jön a többi felület feladata, hogy meg is tartsa a figyelmet.

Milyen kép az, amit biztos megnéznék?

Amin az arc felismerhető és ahol mosolyog a szem. Az őszintén mosolygó emberi arc bizalmat kelt bennünk.

A profi fotós⁹ által készített portrén is látszik, érződik a fotós szeme.

A kép fogja meg a szemünket. A kép és a Szakmai Fősr egysege eredményezi, hogy ránk talál, s meg is nézik profilunkat.

A kép mérete minimum 200×200 pixel, de a nagyobb jobb (maximum 500×500 pixel, 4MB), fontos, hogy négyzet alakú kép kell. Azaz ilyené kell alakítani a képet. A közösségi média (pl.: Facebook, Twitter, Google+) világában mindenhol négyzet alakú kép kell.

Lehet természetesen fekete-fehér is a kép.

FONTOS TIPP:

Használja ki a kép hátterét. Amennyiben állást keres, legyen konyhai berendezéshez értő lakberendező, akkor a háttérben egy szép – Ön által berendezett konyha látsszon, ha Ön mezőgazdasági terményekkel kereskedik, ez tükröződjön a képen is.

Ha állásban van, akkor a cége logója legyen a háttérben.

Fontos:

- Balra néző felsőtest,

⁹ Profi portréfotós, akit ajánlok: Mayer András +36 70 932 8058

- Kamerába néző arc,
- Mosolygó szem,
- Esetleg kivillanó fogak.

TILOS!!!

Napszemüveg, baseball sapka és kalap.

**** A Szakmai Fősor**

A Szakmai Fősort angolul a Professional Headline névvel illetik. Ezt a felületet, rubrikát 120 karakter szöveggel, számmal, szimbólumokkal (lásd 41. oldal), magyarul, vagy bármely nyelven tölthetjük ki.

Ahogy a 41. oldalon már írtam, írjunk többet, küldjük el ismerősöknek és kérjünk személyes véleményt róla.

**** LinkedIn URL**

A nevünk egy másik megjelenési formája (a SEO¹⁰- és a SHO¹¹-ban nagyon fontos) a LinkedIn URL (hu.linkedin.com/in/tamasbanki). A következő Bánki Tamás már csak egy középső névvel, egy betűvel (pl.: középső név kezdőbetűje) vagy egy város hozzáadásával tudja kialakítani majd.

¹⁰ Search Engine Optimization, Kereső Motorra Optimalizálás (közkeletűen Google-ra optimalizálni)

¹¹ Search Human Optimization, Kereső Emberre Optimalizálás

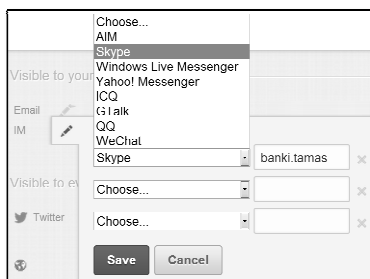
Ide mindig a fejezet címe kerül

** Kapcsolat

A Kapcsolat, azaz a Contact info felületén el tudjuk helyezni:

- az email címünket,
- a weboldalainkat (maximum 3) és
- a Twitter fiókjainkat (maximum 20)
- a telefonszámunkat
- Internet Messenger (pl.: Skype, GTalk, AIM)
- a címünket (itt elég a város és az irányítószám is)

(Mindez nem kötelező, de ajánlott és ez egy ingyenes felület a LinkedInen, amit érdemes kihasználni.)



16. ábra – Contact Info beállítás – IM, azaz Internet Messenger – Skype és társai

Az Összefoglaló

A Summary, ami annyit tesz: Összefoglaló, ide maximum 2000 karaktert tudunk írni, amit nem kell kihasználni, ha még ingyen is van.

A felosztására a következő rendszer szerintem a leghatékonyabb:

1. Én és a Munkám,
2. A munkám,
3. Én,
4. valamint alatta listásan, függőleges oszlopban, felsorolni a legfontosabb kulcsszavainkat. Ez SEO-ban¹² és főleg SHO-ban¹³ nagyon fontos.

Fontos:

- első kulcsszó¹⁴
- második kulcsszó
- harmadik kulcsszó

¹² Search Engine Optimization, Kereső Motorra Optimalizálás (közkeletűen Google-ra optimalizálni)

¹³ Search Human Optimization, Kereső Emberre Optimalizálás

¹⁴ Egy szó, vagy kifejezés (több szó), amire rákereshetnek

Ide mindig a fejezet címe kerül

5 lépés

A LinkedIn segíti az első lépéseinket, egy varázslóval végig léptet minket az első négy lépésen, majd tovább vezet...

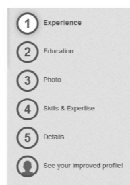
Experience (Munkatapasztalatok)

Education (Oktatás)

Photo (Fotó)

Skills & Expertise (Készség és Szakértelem)
= Endorsement (Tanúsítás)

Details (Adatok)



17. ábra – Az 5 lépés

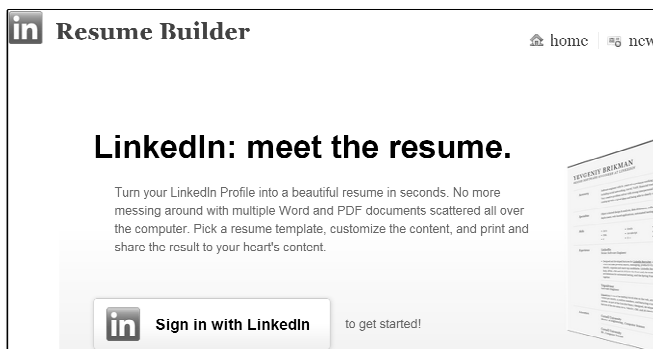
Munkatapasztalat (Experience)

Sok önéletrajzot egy-egy állásra optimalizáltan készítenek el. Ez teljesen jó, sőt a HR-eseknek is segít. Ugyanakkor, ahogy korábban írtam a Bullhorn kutatás¹⁵ eredményét, a HR-esek 98%-a használja a közösségi médiát és több mint 60%-uk csak a LinkedInt használja. Azaz, ha az önéletrajzunk és a LinkedIn Profilunk jelentősen mást mutat, akkor azzal magunk alatt vágjuk a fát.

¹⁵ Bullhorn kutatás: <http://bit.ly/LinkedIn-konyv-Bullhorn2012>

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Ezért ajánlom használni a LinkedIn Labs egyik termékét, a LinkedIn Resume Buildert¹⁶ (LinkedIn Önéletrajz Építő).



18. ábra – Készítsünk önéletrajzot a LinkedIn Profilunkból

Ezt a veszélyt lehet a Linkedinnel elkerülni. Mára már itthon is egyre inkább bevett szokás, hogy egy-egy állásra az ember az „Apply with LinkedIn, Get hired faster”, azaz „Jelentkezzen a Linkedinnel, Vegyenek fel hamarabb” kék gombjával jelentkezik.

És ha ilyenkor nem a LinkedIn Profiljával egyező önéletrajzot küld el, akkor elszalaszt egy lehetőséget.

¹⁶ <http://bit.ly/LinkedIn-konyv-Oneletrajzkeszito>

Ide mindig a fejezet címe kerül

Oktatás (Education)

Az Oktatás és Kurzusok (Courses) kitöltése igen fontos. Az Oktatás az alapokat mutatja meg, míg a kurzusok a jelenbe történt befektetéseket mutatja. Így bárki nézi át a LinkedIn Profilunkat lát rólunk egy irányt, egy pályát.

Ugyanakkor az Összefoglalás és a Munkatapasztalatok mellett csak az Oktatáshoz is tudunk média tartalmat adni. És ajánlást a Munkatapasztalatokon kívül csak az Oktatáshoz lehet adni.

Fotó (Photo)

Erről már többször volt szó. Ugyanakkor nem lehet elégszer hangsúlyozni, hogy mosolygós, profi fényképész által készített képet kell kitenni.

Ha megengedheti magának, csináltasson fotósorozatot magáról, amiből kiválaszthatja a legjobb képet, a fényképész segítségével.

Ha nem engedheti meg magának, akkor menjen egy igazolványkép stúdióba, az is jobb, mint a saját kézből, mobillal készített kép, a „selfie”.

Tanúsítványok (Endorsement)

A Tanúsítvány, angolul Endorsment egy félreértett, rosszul kezelt, de nagyon jó eszköz a LinkedInen. Ez az a felület, ahol jellemzően egy tölcsérhez hasonlóan láthatunk, arcokat, melyek azt tanúsítják, hogy mi értünk valamihez, szakemberek vagyunk valamiben.

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Ezt az eszközt sokan a korábban a Facebookon volt Poke/Bökéshez hasonlóan adják, fűnek, fának, virágnak és számócának. Azaz mindenkinek, mindent.

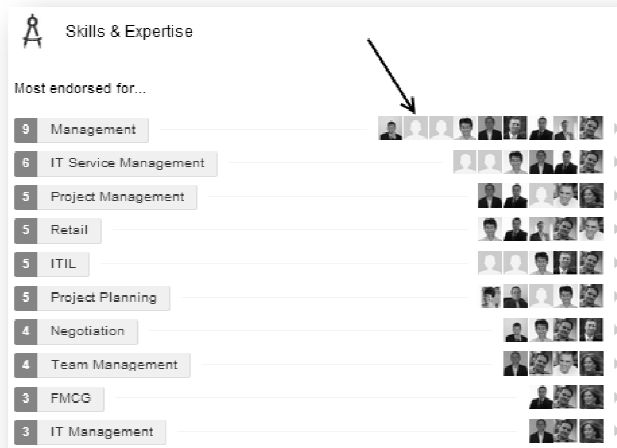
Ez vagy egy tanulási folyamat nekünk, tagoknak, vagy majd egy eltűnő applikációja lesz a LinkedInnek.

Az Endorsementet karban kell tartani, ha karbantartjuk, akkor nagyon szépen tanúsít minket, azaz azt, hogy mi az, amivel hozzánk lehet fordulni, amiben mi vagyunk a megbízható szakemberek, vagyis angolul a „go-to-point”-ok.

A mellékelt ábrán látható néhány olyan „arc” (nyíllal megjelölve), ami egy alapbeállítás azoknak, akik nem adják az arcukat a LinkedInhez. És ahogy arról korábban már szót ejtettem, a 3 másodperc esetén ezek az emberek hátrányosabb helyzetből indulnak. Ha van ismerősük, akinek kell egy profi portré fotó, szóljanak neki, hogy keresse meg Mayer Andrást¹⁷, akik portréfotózással foglalkoznak, s ebben igazán kiválóak.

¹⁷ Mayer András: +36 70 932 8054

Ide mindig a fejezet címe kerül



19. ábra – Készségek és Tapasztalatok – azaz a Tanúsítványok (Endorsement)

Tehát a Tanúsítvány (Endorsement) egy félreértett, sokak által rosszul használt, azonban kiváló eszköz.

Sokan nyakra-főre osztogatják a többnyire a LinkedIn algoritmusok szerint a magunknak adott Skill (Készség) és Expertise (Szakértelem) alapján kiosztott Endorsementeket (Tanúsítás).

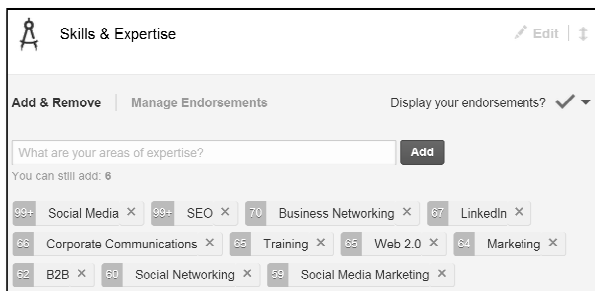
Ezek folyamatos karbantartása az egyik legfontosabb dolog.

Alapvetően két állása van a Tanúsítványoknak (Endorsement):

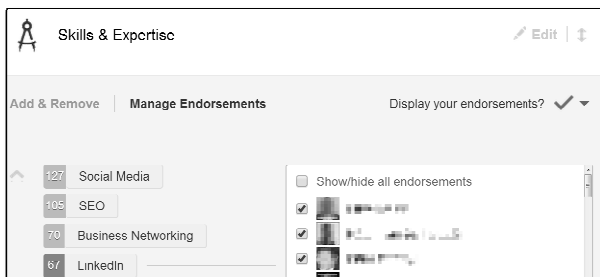
- Kikapcsolt
- Bekapcsolt

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

A Bekapcsolt állapotban lehetőség van az Endorsement folyamatos karbantartására. Itt a **folyamatosan** van a hangsúly.



20. ábra – Endorsement beállítás – Hozzáadás & Törlés



21. ábra – Endorsement beállítás – Tanúsítások kezelése

Ide mindig a fejezet címe kerül

Nyelv

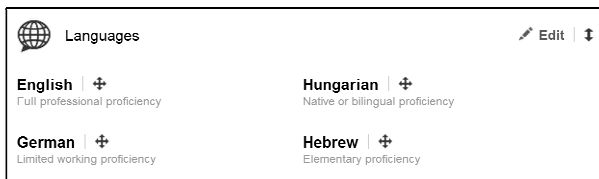
Kis országunk kis nyelve nem mindenkinek evidens. Azaz sokan nem tudják a világban, hogy Hungary-ben (Magyarországon) Hungarian (magyar) a nyelv. Ahogy azt se biztos, hogy tudják, hogy nincs Austrian (osztrák), vagy Belgian (belga) nyelv se. Tehát a beszélt ismert külföldi nyelvek mellé érdemes a magyart is odatenni.

Mindenképp jelöljük a nyelvhasználati szintet is.

„Ahány nyelv, annyi ember” mondásunk itt is érvényes.

Sőt, oly annyira, hogy a LinkedIn fiókunkban, ahogy fent is írtam, különböző nyelveken hozhatunk létre LinkedIn profilt (lásd 40. oldal, 15. ábra).

A LinkedIn alapbeállítása az angol. Ugyanakkor lehetőség van a LinkedInt lengyelül, románul, németül, csehül vagy oroszul is (és további 15 nyelven) használni.



22. ábra – Nyelvek – Sorrend is beállítható

Törölt: ¶
Eddig javítottad ki.¶

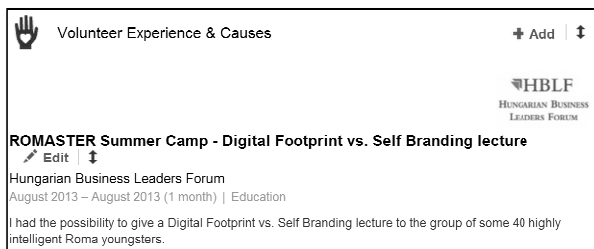
--¶

Önkéntesség és Jótékonyság

Hazánkban is egyre fontosabb és értékeltebb az, ha valaki a köznek is ad vissza, azaz társadalmilag felelősen cselekszik. Legyen bár önkéntesége jótékony a társadalom számára, vagy csak egy körnek segít, az itt egyaránt jól mutat.

Jótékony az, ha a Máltai Szeretetszolgálatnak, vagy a UNICEF-nek segít; s önkéntes az, ha a TEDxDanubia azon kedvelőinek segít, akik nem tudtak eljönni, de a Twitteren követik az eseményt.

Természetesen itt is megemlíthetjük az iskolai évek alatti nemzetközi diák szervezetekben (pl.: AISEC) való aktív részvételt, ugyanúgy, mint a gyülekezetünkénél, önkormányzatunknál végzett önkéntes munkákat, családsegítést.



23. ábra – Önkéntesség

Ide mindig a fejezet címe kerül

Oktatás

Iskolai

Itt én a 6 éves korunktól végig járt iskolákra gondoltam. Igen, én az általános iskola éveit is a kapcsolati hálóm részének vélem, azaz azt gondolom, hogy az általános iskolában és a gimnáziumban, szakközépiskolában összesen 12 évet töltöttünk. Ezek az évek nagyon meghatározóak voltak.

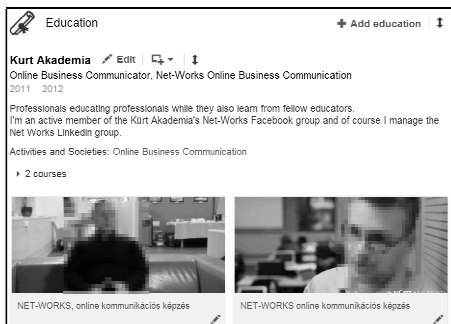
Ugyanakkor teljesen normális, ha valaki másként gondolkodik erről.

Az egyetemi, főiskolai évek ugyanilyen fontosak.

És azon kívül, hogy tanultunk ezekben az intézményekben, még az Ajánlásokat (66. oldal) a Munkatapasztalatokon kívül, ide, az Oktatáshoz is tudunk adni. És az ajánlások száma sok esetben segíti a HR-es munkáját.

Az Oktatáshoz tudunk hozzáadni – linkként, vagy feltölteni – bármilyen médiumot (dokumentumot, képet, videót, prezentációt).

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv



24. ábra – Oktatás

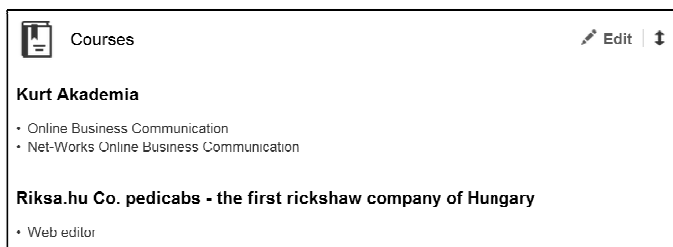
Ahogy fent látni is lehet, videókat feltettem ehhez a képzéshez.

Ide mindig a fejezet címe kerül

Tanfolyamok, képzések

A munkahelyünkön elvégzett nyelvtanfolyam ugyanúgy elfér itt, mint karrier váltáskor kijárt szakmai átképzés, továbbképzés. Nyilván az iskola (középiskola, főiskola, egyetem, doktori iskola) óta nagyon sok minden változott, és az évekkkel változhat is még. Ezeket a változásokat képzésekkel követjük, vagy irányítjuk.

Gyakran hallok a HR-esektől, hogy egy-egy érdekes tanfolyam miatt hívnak be valakit (ezt el is kell végezni, mert akiről egyszer kiderül, hogy valótlanlant állított, annak nagyon nehéz lesz tovább mennie a munkaerőpiacon, hiszen a HR-esek is vándorolnak, s a rossz hírünk nagyon gyorsan terjed).

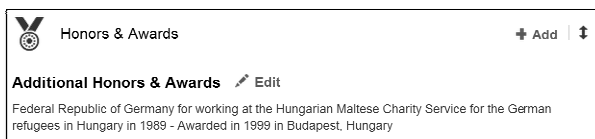


25. ábra – Tanfolyamok

Kitüntetés

Az év, a negyedév, vagy a hónap dolgozója volt? A Német Szövetségi Köztársaságtól kapott kitüntetést? Díjazták a filmjét Los Angelesben, Berlinben és Karlovy Vary-ban is?

Bármi is az, legyen büszke magára. Amit másoktól kapott, azt megérdemelte, tegye is közzé. Hadd legyen büszke Önre a kapcsolati hálója.



26. ábra – Kitüntetések és Díjak

Ide mindig a fejezet címe kerül

Egyéb információ

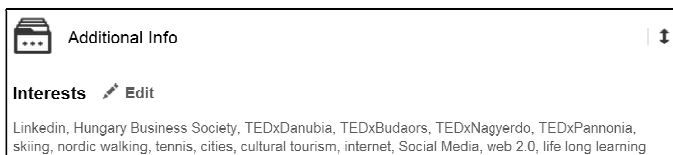
Érdeklődési kör

Ez itt az ice-breaker helye, azaz azoké az információké, amikkel ha elkezdenek Önnel egy beszélgetést, könnyebben feloldódik, könnyebben elkezdhetik a tárgyalást, interjút.

Például ilyenek lehetnek, búvárkodás, síelés, városnézés, vadvízi kajakos, sivatagi túra stb. Van hely és nem kerül semmibe, így ide nyugodtan írhat több dolgot, mert lehet, hogy a tárgyalópartnerét is épp érdekli ezek közül valami. Vesszővel válasszuk el őket és a SEO-ból¹⁸ ismert módon keresőszavakként vagy kifejezéseként (pl.: nordic walking) fogalmazzunk meg.

Valamint rákattintva megnézhetjük, hogy kinek van hasonló érdeklődési köre. Kattintás után tudjuk szűkíteni a kereső oldalon az eredményeket.

És a HR-esek is rákereshetnek, gondoljon bele, ha az ügyfelük horgász, s az értékesítőjük is. Vajon kivel szeret majd az ügyfél találkozni? A teniszező vagy a horgász sales-essel? Hallottam egy ilyen esetről, ahol a horgászt vette fel a cég, mert a főnök is horgászott és több ügyfél is.



27. ábra – Érdeklődési körök

¹⁸ Search Engine Optimization, Kereső Motorra Optimalizálás (közkeletűen Google-ra optimalizálni)

Személyes információk

Ezt az információt a LinkedIn csak az elsősztintű, azaz közvetlen kapcsolatainknak mutatja meg, azaz csak ők lesznek abban a helyzetben, hogy boldog születésnapot kívánhassanak nekünk. Ez mindig egy jó érzés és egy lehetőség nekünk, hogy felvegyük a kapcsolatot velük és elmondhassuk, hogy mi az, ami a legjobban izgat épp minket, milyen új projektünk van, milyen jó volt az évünk.

Csak a jót mondjuk, mert azt kapjuk, amit adunk, s ha sok pozitív gondolatot sugároz a LinkedIn profilunk, akkor ugyanolyan mosolygós, pozitív reakciókat kapunk vissza.

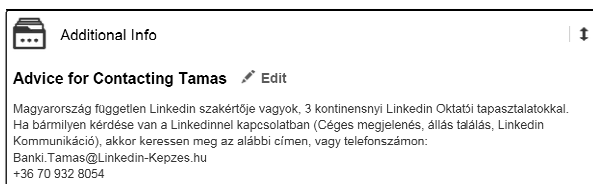


28. ábra – Személyes információk

Ide mindig a fejezet címe kerül

Kapcsolat felvételi ajánlás

Ide azt írjuk, hogy miért vegyék fel velünk a kapcsolatot, miben tudunk segíteni azoknak, akik elolvassák ezt.



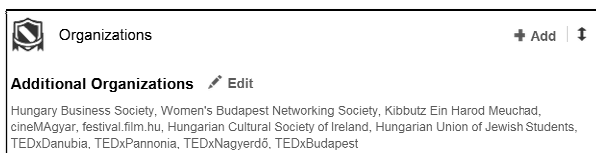
29. ábra – Kapcsolat felvételi ajánlás

Szervezetek

Szervezet lehet minden olyan sportklub, felsőfokú képzés alatt létrejött tagság, iskolai öregdiák egyesület, fontosabb LinkedIn csoport, melyben most vagy a múltban tagok voltunk.

Itt megint előkerülhetnek a jótékonyági és önkéntes szervezetek, a közösségek, legyen az szülői munkaközösség vagy közösségi kert, esetleg a kedvenc LinkedIn csoportjuk.

Tessék kitűnni!

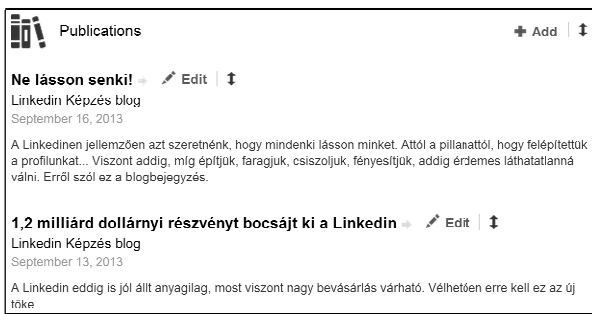


30. ábra – Szervezetek

Ide mindig a fejezet címe kerül

Publikációk

Ahogy az embernek megjelenik egy fontosabb blog bejegyzése, cikke, dolgozata, könyve, e-bookja, tanulmánya, azt itt kell megosztania. Kell, mert azzal is mutatjuk milyen jelentős, fontos szakemberek vagyunk.



31. ábra – Publikációk

Projektek

A projekteket jellemzően csapatok hozzák létre, amivel erősíthetjük, hogy csapatjátékosok vagyunk.

Itt mutathatjuk be ezeket a korábbi és jelenbéli fontos projektjeinket, amelyekkel gyakran azt is megmutathatjuk, hogy mely különböző szakterületeken vagyunk jártasak.



32. ábra – Projektek

Ide mindig a fejezet címe kerül

Ajánlások

Aki ad az nyer, állítja a világ egyik legnagyobb kapcsolati tőkéjével foglalkozó szervezete, a BNI jelmondata.

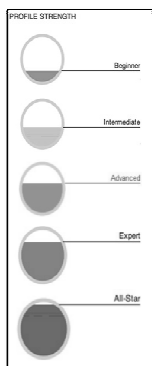
Én pedig azt mondom, ahogy a Mottóimban is írom: *Előbb adj, és aztán kérj.* Azaz annak adjunk, akitől kapni szeretnénk, mert aki ad, az könnyebben kér.

Ha például valaki szeretne tőlem kapni és ismerjük is egymást, akkor hamarabb kap tőlem, ha ír nekem egy ajánlást. (Csak első szintű, mostani vagy korábbi iskolatárs, munkatárs adhat/kaphat Ajánlást.)



33. ábra – Ilyen egy jó Ajánlás (Kaposvári Anna engedélyével)

A profil ereje



A LinkedIn profil erejét a LinkedIn minősíti. E minőséget korábban százalékosan növelte a LinkedIn.

Például a képért csak 5%-ot, míg a Summary-ért 15%-ot adott. Ezzel szemben én a 15%-ot, vagy akár 25%-ot is adnék a jó, professzionális képért.

Ha fel is építjük a profilunkat és el is érjük az „All star” szintet, akkor sem állhatunk meg. Folyamatos aktivitást vár el tőlünk a LinkedIn. Sőt, a karrierünk, az énmárkánk is ezt kívánja meg.

34. ábra – A LinkedIn Profil ereje

Ide mindig a fejezet címe kerül

Ki látta a profilját

azaz „Who’s viewed your profile”?

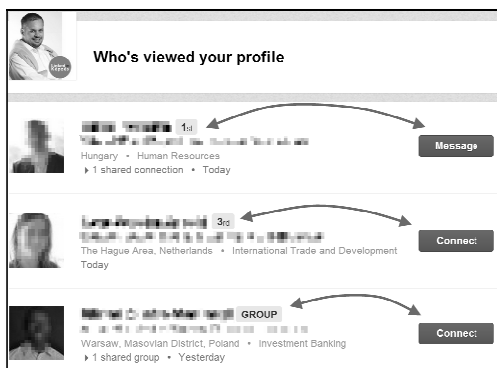
Erre a kérdésre az ingyenes fiókkal alkalmanként 5 látogatót mutat meg a rendszer, míg az előfizetős tagoknak az összeset.

De mire is jó az, hogy ezt megnézhetjük? Sokan talán azt gondolják, hogy kit érdekel ez. Nekem, akinek a LinkedIn startégiája az, hogy minden lehetséges kapcsolatot fel kell venni és minden kapcsolatot élővé kell tenni, én mindenkinek írok, aki ebbe az 5-be belefér. Azaz, ha napjában többször is ellenőrzöm a Who’s viewed your profile-t, akkor mindenkinek tudok írni.

Ezek általában sablon levelek. Olyanok, amiket előre megírtam, s mindig ugyanazt írok mindenkinek,

- a. ha első szintű kapcsolataimnak írok, akkor megírom (a Message gombra kattintással) az épp aktuális legfontosabb webcímemet is;
- b. ha nem első szintű kapcsolatom az, aki megtekintette a profilom, akkor azzal felveszem itt a kapcsolatot (a Connect gomb megnyomásával), ahova webcímet akkor nem tudunk beírni.

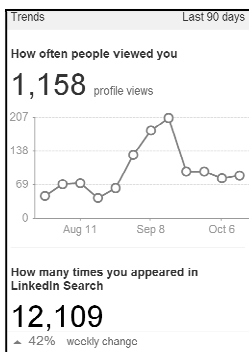
A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv



35. ábra – Kik látták a profilját

A nyílak azt mutatják, hogy van olyan meglekintőm, aki az első szintű kapcsolatomban, neki tudok üzenetet küldeni (lásd fent **a.**). Van a 3. szintű és van olyan is, akivel van közös csoporttagságunk, nekik a fenti **b.** pont szerint a Connect gomb lenyomásával tudunk írni.

Ide mindig a fejezet címe kerül



36. ábra – Az elmúlt 90 nap adatai

A fenti ábrán láthatjuk, hogy milyen gyakran nézték meg a profilomat.

1158-an nézték meg az elmúlt 90 napban.

12.109 alkalommal jelentem meg ez idő alatt a keresésekben és 42%-al többen néztek meg az elmúlt héten, mint a korábbi héten.

Kiknek a profilját nézték meg azok, akik az Önért is

People Also Viewed



Ez nem egy általunk befolyásolható elem, ezt teljes egészében a LinkedIn rendszeréből fakad, de amikor valaki megnézi a profilunkat, akkor lehet, hogy ezt is átfutja. Ez a lista mindenképp sokat elmond rólunk.

Az egyetlen opciónk itt a kikapcsolás. Kikapcsolni viszont nem ajánlom, mert érdekes lehet, hogy kik azok, akikkel együtt megnézik a mi profilunkat is.

Ide mindig a fejezet címe kerül

A karbantartás

A karbantartás pedig a kész LinkedIn Profil elkészítése után következik. Minden munkanapon 8-9 percet érdemes a saját profilunkra, Linkedines aktivitásunkra, karrierünk fejlesztésére, azaz az énmárkánkra szánni.

Ez nem azt jelenti, hogy folyamatosan módosítanunk kéne a profilunkat, sokkal inkább a friss tartalom gyártása, kommentelés, tartalmak megosztása (fűzzünk hozzá egy két személyes mondatot) vagy like-olása az.

Azaz, ha olvas valamit az interneten, amit megoszt a Linkedinen a saját üzenőfalán, melyhez hozzáfűzi a saját gondolatát, az éppen elég; de ahogy angolul mondják, „Good enough is never good enough”, azaz az „Az elég jó, az soha nem elég jó”. Ezért írtam, hogy a saját tartalom megosztása a legjobb.

A Google is a saját, a friss tartalmat szereti, azaz az, aki gyakran tesz közzé a Linkedinen saját és/vagy friss tartalmat, azt előrébb rangsorolja a saját találatai között. Ezért van az, hogy az én nevemre (Bánki Tamás) történő Google keresés esetén a világ minden táján a LinkedIn profilom jelenik meg elsőként, hiszen igen aktív vagyok a Linkedinen.

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Jegyzeteim:

Ide mindig a fejezet címe kerül

4. A csoport (Group)

A LinkedIn csoport alapjai

A LinkedInen 2013 harmadik negyedévében több mint 1,8 millió csoport van. Naponta több tíz új csoport jön létre. Van egy 1,5 milliós csoport, vannak több 100 ezres, van több többtízezres, rengeteg több-ezres és van borzasztóan sok pár száz főstől 1-2 fősig csoportok.

Amikor valaki új a LinkedInen, akkor előbb mindenképp érdemes belépni csoportokba és megtanulni, hogy mitől, hogyan működik egy csoport. Ha valaki már látta, megértette, hogy miként is működtethető egy csoport sikeresen, akkor érdemes csoportot létrehozni.

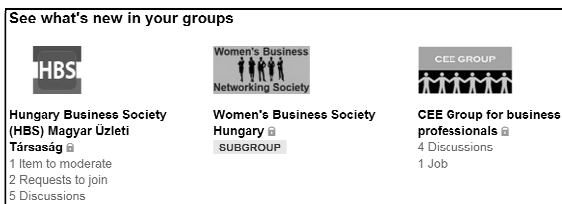
A csoportokban lehetünk aktívak. Ezt az aktivitást látja jó szemmel a LinkedIn valamint a HR-esek is.

A csoportoknak mindig egy tulajdonosa van és több menedzsere és moderátora.

- Csoport tulajdonos: kontrolja van a tagság, a discussion (üzenőfal), a beállítások, az alcsoportok, a szabályok felett. Valamint a tulajdonosi jogkörét átruházhatja bármely menedzserre.
- Csoport menedzser: Ugyanazon jogai vannak, mint a tulajdonosnak, kivéve, hogy nem tud csoportot bezárni és a tulajdonosi jogot nem tudja átruházni.
- Csoport moderátor: csak monitorozhatja a tartalmat, kezelheti a submission és moderation queue-t (azon tagok tartalmai, akiknek minden tartalma moderálandó, valamint a

Ide mindig a fejezet címe kerül

mások által bejelölt tartalmakat). Ők is ki tudnak emelni tartalmat (Manager's Choice).



37. ábra – LinkedIn Csoportok (A HBS-nél tulajdonosi nézet)

A LinkedInen a csoportok mérete

A LinkedInen a csoport tagságának kritikus tömege a 2000 fő, e fölött már önmagától, azaz virálisan nő. E tagság elérése azonban – ha az a cél, hogy a csoport nagy legyen – akár 1,5-2 év kemény munkát is igénybe vehet. Persze van arra mód, hogy egy csoportot megfizetett „munkással” gyorsabban (minimum 1 év alatt) létrehozzunk.

Csoport fajták

A csoportoknak vannak szabályai, melyeket a közösség és a tulajdonos, valamint a menedzserek alakítanak ki közösen.

Regionális fő csoport

A régióink legnagyobb csoportja bő 2,5 év alatt átlépte a 21 000 fős tagságot, a CEE Group for Business Professionals¹⁹. Érdemes egy-két hasonló méretű csoport tagjává válni, az előző oldalon (37. ábra) látható a csoport logója, a jobb szélén.

Lokális fő csoport

Magyarország legnagyobb csoportja a Hungary Business Society (HBS) Magyar Üzleti Társaság²⁰ hosszú neve az évek során alakult ki, a kezdeti jórészt angol nyelvű tartalomról lassan átállt a magyar nyelv használatára. Logója a 37. ábra bal szélén látható.

Egyéb csoportok

- szakmai csoportok (pl.: HR, énmárka, autóipar, startup, újságíró, PR, építőipar, stb.)
- rendezvény csoportok (pl.: TEDxDanubia)
- öregdiák (pl.: Pécsi Egyetem, CEU)
- LinkedIn saját csoportok (pl.: LinkedIn Ads, Dublin)
- óriás csoportok (pl.: Job Openings, Job Leads and Job Connections – 1,4 millió tag!)
- céges csoportok (pl.: Reed Specialist Recruitment – Hungary)

¹⁹ <http://linkd.in/CEE-Group-for-business-professionals>

²⁰ <http://linkd.in/HunBizSoc>

Ide mindig a fejezet címe kerül

Csoportszövetségek

Némely csoportok szövetségeket kötnek, melyek adott esetben akár több száz, több ezer főt is magukba foglalhatnak. Ezek a szövetségek közösen szerveznek rendezvényeket, ahol akár hirdető is megjelenhetnek.

Ilyen szövetség például a CEE Alliance²¹, mely több mint egy tucat csoport ernyőszervezete.

Csoportok használata

A csoportokat a LinkedInen különböző módokon lehet használni:

Klasszikus fórumként:

- a. kizárólag olvasóként
- b. olvasó és like-olóként
- c. kommentelőként
- d. íróként és kommentelőként

Értékesítő eszközként,

Lépések, ha megvan a célszemély, akivel szeretném felvenni a kapcsolatot (lépések):

5. belépés a kívánt csoportba (ahol a célszemély is tag),

²¹ <http://bit.ly/CEE-Alliance>

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

6. 1-1,5 hétig csak olvasás, hogy kiismerjük a csoport dinamikát, lássuk, hogy a célszemély mit és hogyan ír
7. 1-1,5 hétig csak like-olása a célszemély bejegyzéseinek , kommentjeinek
8. kommentelés a célszemély bejegyzéseire, kommentjeire
9. direkt kapcsolatfelvétel

Hirdetőként:

- a. felkeressük a CEE Alliance-t²²
- b. megírjuk azt a postot, amit közel 50.000 emberrel meg szeretnénk osztani, elsősorban angolul
- c. felelős tartalom tulajdonosként a csoportokban aktívan részt veszünk a tartalom karbantartásában

²² <http://bit.ly/CEE-Alliance>

Ide mindig a fejezet címe kerül

Kapcsolatépítő felvevő eszközként:

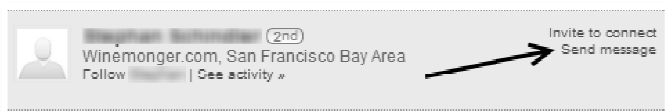
1. belépünk a csoportba, ahol már van tagságunk
2. a fülek között rákattintunk a „Members” felíratra



38. ábra – Hungary Business Society (HBS)
Members (Tagság) fül

3. majd megkeressük a célszemélyt és a neve fölé visszük az egeret, majd a megjelenő feliratok közül kiválasztjuk a „Send message” feliratot, és rákattintunk.

Ezzel a módszerrel bruttó 8 eurót, vagy bruttó 10 dollárt takarítunk meg.



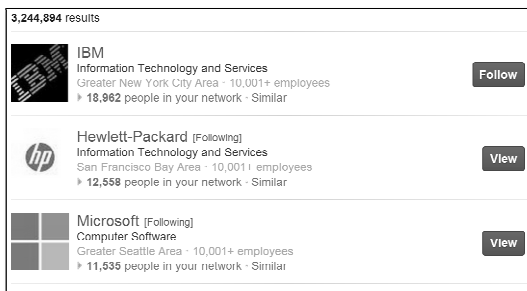
39. ábra – Csoport tagtárs - a név fölé vitt egérrel jön fel a Send message (Üzenet küldése) és az Invite to connect (Meghívás a kapcsolati hálóba)

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Jegyzeteim:

Ide mindig a fejezet címe kerül

10.A LinkedIn Céges oldal



40. ábra – LinkedIn Céges oldalak

LinkedIn Céges oldalt ingyen lehet létrehozni. Az alábbi okokból érdemes céges oldalt indítani:

1. álláshirdetést csak akkor lehet létrehozni, ha már van LinkedIn Céges oldalunk,
2. ha van a cégnek minimum hetente frissülő blogja (legyen!), akkor annak a tartalmát itt meg lehet osztani,
3. jó tartalmú cégeket többen követnek,
4. a követők főoldalán megjelenik a tartalmunk, amit az ő ismerőseik is olvashatnak, megoszthatnak, like-olhatnak,
5. ha munkaerőt keresünk, akkor lehet, hogy a követőink között ott van, és őket ott megtalálhatjuk.

A LinkedInen 2013 októberében 3,2 millió LinkedIn Céges oldal létezik, melyeket követni lehet. 1000 céget követhetünk. Ingyen van, használjuk ki!

Ide mindig a fejezet címe kerül

LinkedIn Céges oldalt több okból is hasznos követni:

- a. egyik ok a cégek tartalmának a követhetősége,
- b. másik a cégeknél dolgozó kapcsolati hálónk feltérképezése,
- c. harmadik ok lehet az álláskeresés

A LinkedIn Céges oldal alapjai

A Céges oldal a LinkedInen a cégek felülete, ami egy ingyenes felület. S mivel a LinkedIn az énmárka építő eszköz, ezért érdemes minden cégünket feltenni a LinkedIn Céges oldalára, mert azok mind visszahatnak ránk, azaz épül az énmárkánk.

A Céges oldal, amennyiben megfelelően üzemeltetjük, komoly forgalmat generálhat a saját felületünkön, weboldalunkon is.

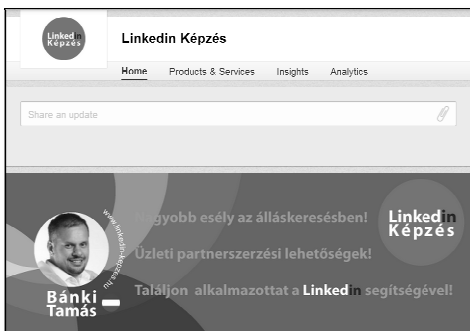
Alább bemutatom a LinkedIn Céges oldal felépítését, a működtetésének alapelveit.

A 3 + 1 +1 fül:

A három plusz egy fő-fül a Home (Főoldal), a Products & Services (Termék és Szolgáltatás), az Insights (Betekintés). A plusz egy fő-fület csak olyan cégek oldalán láthatjuk, amely már adott fel állást, ez a Careers (Állás) fül. Valamint a LinkedIn Céges oldal tulajdonosának az Analytics (Statisztika) fül is megjelenik.

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Home (áttekintés, főoldal)



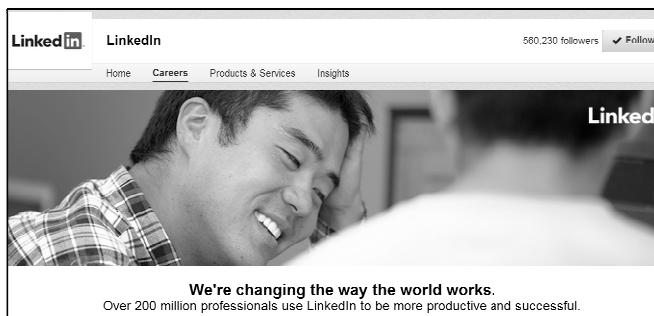
41. ábra – LinkedIn Céges oldal – Főoldal tulajdonosi nézet – tartalom megosztási felülettel

Itt jelenik meg:

- 1) egy darab, 646×222 pixel méretű kép
- 2) a friss tartalmak,
- 3) összefoglaló, alatta
- 4) az adatok, amelyek az alábbiakból állnak:
 - a) cég mérete
 - b) alapításának éve
 - c) webcím
 - d) telephely cím
 - e) telefonszáma (mobil app változatban)
 - f) dolgozóknak a száma

Ide mindig a fejezet címe kerül

Careers (céges saját álláshirdetések)

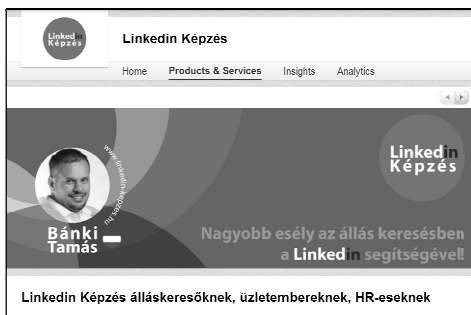


42. ábra – LinkedIn Céges oldal – Karrier oldal
a LinkedIn saját céges oldalán

Itt azok a hirdetések jelennek meg, melyeket a cég a Linkedinen feladott.

Ez egy fizető felület.

Products és/vagy Services (Termékek és/vagy Szolgáltatások)



43. ábra – LinkedIn Céges oldal – Termékek és Szolgáltatások

Ez az egyik legjobb, ingyenes felülete a LinkedInnek.

A Products és/vagy Services beállításai

Képek

A Products és/vagy Services fülön belül is van egy főoldal. Ide 3 darab 646×222 pixeles képet adhatunk hozzá. Ezek lehetnek hasonló designú (jobb ezt grafikussal megterveztetni²³, ennek a könyvnek és a LinkedIn Képzés minden tervezői munkáját ő készítette), avagy teljesen különböző, ami főleg akkor hasznos, ha nagyon különböző termékeink, szolgáltatásaink vannak.

²³ Székely Róbert, +36 70 866 9464

Ide mindig a fejezet címe kerül

Összefoglalás

További tartalma az összefoglaló a Products és/vagy Services, ami - legyen akár egy nagy multi, mint a GE - 3,5 sorba bele kell, hogy férjen. A GE leírása például a következő:

„A GE a fontos dolgokkal foglalkozik. Nekünk vannak a legjobb embereink és a legjobb technológiánk, hogy a világ legnagyobb kihívásait: az elektronikai, egészségügyi, valamint a szállítmányozásra és a pénzügyekre is megoldást adjunk. Mi nem csak álmodunk. Mi építjük, meghajtjuk, mozdítjuk, gyógyítjuk a világot.”²⁴

Products és/vagy Services beállítás lépései

Egy-egy cégnek lehetnek termékei és szolgáltatásai is (a GE-nek csak termékei vannak). A Products és/vagy Services pont mindkét *beállítása* ugyanolyan szerkezetű:

1. kiválasztjuk, hogy Products vagy Services
2. kategorizálni kell
3. név
4. kép (80×80 pixel)
5. összefoglaló
6. keresőszavak (Specialities)
7. webcím (ez lehet deep link²⁵)
8. kollégák, akiket ezzel a termékkel vagy szolgáltatással kapcsolatban meg lehet keresni, itt a LinkedInen
9. hirdetést is fel lehet innen azonnal adni ehhez a termékhez vagy szolgáltatáshoz

²⁴ <http://linkedin.com/company/ge/products>

²⁵ deep link: mély link, azaz a weboldal egy bizonyos belső oldalára mutató link, pl.: <http://linkedin-kepzes.hu/video>

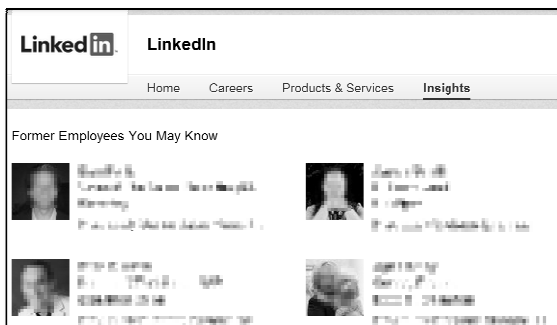
A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

10. videó címe

11. videó tartalma, azaz a videó linket itt adhatjuk hozzá (ahol beszélhetnek alkalmazottak, arról, hogy milyen jó itt dolgozni, vagy egy-egy termékről/szolgáltatásról is szólhat (ebben tud segíteni a LinkedInProfileVideos.eu csapata)

Ide mindig a fejezet címe kerül

Insights (betekintések)



44. ábra – LinkedIn Céges oldal – Betekintés – Volt munkaerő, akit ismerhet

Employee insights (Alkalmazottakkal történő események – most érkezett, most távozott alkalmazottak).

Ezt a LinkedIn rendszerébe a tagok által betöltött adatok alapján a teszi közzé. Tehát azért is érdemes karban tartani a profilunkat, hogy ne mutassa a profilunk, hogy még mindig az ABC cégnél vagyunk, ha már az EFG-nél vagyunk alkalmazásban.

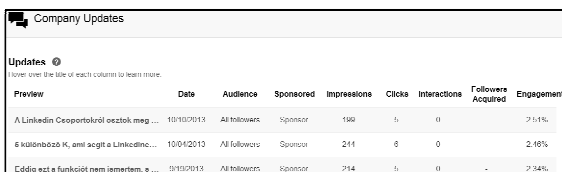
Ez azért is fontos, mert a HR-esek szeretik látni a folyamatosságot és a jövőben jó lesz nekünk is visszatekinteni a karrierünk egy korábbi időszakára.

Analytics (statisztika)

Az analitikákat az alábbi 7 táblán mutatja be a LinkedIn a LinkedIn Céges oldal tulajdonosoknak:

1. Az utolsó 9 bejegyzés adatai (See More-ra kattintva jönnek elő a korábbi bejegyzések) – ha a bejegyzés fölé visszük az egeret, megmutatja a bejegyzés tartalmát:

- cím
- bejegyzés dátuma
- megmutatja, hogy a tartalmat a teljes követői körnek, vagy csak egy célzott csoportnak lett-e közzé téve
- szponzorált tartalom vagy sem
- elérés
- kattintások a tartalmunkra, a cég nevünkre vagy a logónkra; de nem a megosztások, like-ok vagy kommentek, avagy a szponzorált tartalmakkal bevonzott új követők
- a like-ok, a kommentek vagy a megosztások teljes száma
- vásárolt követők száma
- bevonódási %



Preview	Date	Audience	Sponsored	Impressions	Clicks	Interactions	Followers Acquired	Engagement
A LinkedIn Csoportokról osztok meg ...	10/10/2013	All followers	Sponsored	190	5	0	-	2.11%
6 különböző K, ami segít a LinkedIn...	10/04/2010	All followers	Sponsored	211	6	0	-	2.16%
Cédlig ezt a funkciót nem ismerem, a ...	9/19/2013	All followers	Sponsored	214	5	0	-	2.54%

45. ábra – LinkedIn Céges oldal – Statisztika

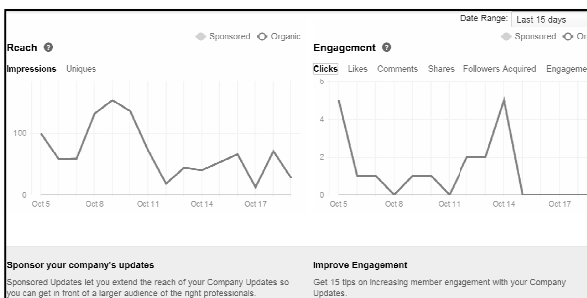
Ide mindig a fejezet címe kerül

2. **Reach** – Elérés (ezt a Bevonódás melletti jobb felső sarokban kell beállítani):

- ma
- tegnap
- az elmúlt 7 napban
- az elmúlt 15 napban (ez az alapbeállítás)
- az elmúlt 30 napban
- ebben a hónapban
- a múlt hónapban

3. **Engagement** – Bevonódás:

- kattintások
- like-ok
- kommentek
- megosztások
- vásárolt követők
- bevonódási %



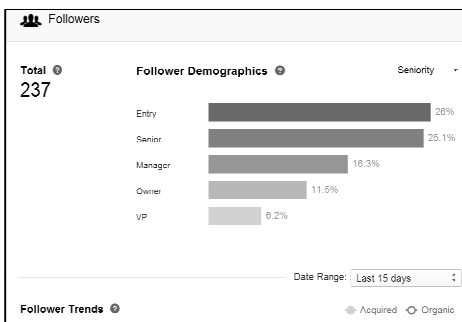
A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

46. ábra – LinkedIn Céges oldal – Statisztika

Hányszor látták a bejegyzéseinket

Hány kattintást, like-ot, kommentet, új követőt szereztünk az elmúlt napon

4. **Total** – Követőink száma
5. **Follower Demographics** – Követők Demográfia adatai:
 - vezetői szintek
 - iparág
 - cég méret
 - szakterület
 - alkalmazott vs. vállalkozó



47. ábra – LinkedIn Céges oldal – Statisztika

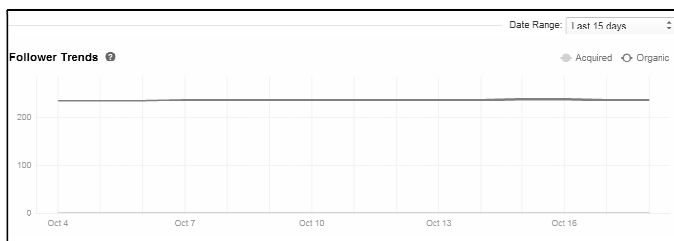
Követők (az összes, demográfia:

vezetői szint, iparág, cég méret, szakterület, alkalmazott, vagy sem)

Ide mindig a fejezet címe kerül

6. **Follower Trends** – Itt követhető nyomon a követőink számának növekedése:

- fizetett tartalom
- organikus tartalom



48. ábra – LinkedIn Céges oldal – Statisztika
Követők számának változása

7. **How You Compare** – Versenytársainkhoz képest hány követőnk van
8. **Grow Your Follower Base** – Növeljük a követőink számát
 - Kérje, meg a kollégáit, hogy töltsék ki rendszeren a LinkedIn Profiljukat
 - Adjon fel egy hirdetést, mellyel követőket vonzhat
 - Vonzon követőket a weboldaláról (Follow gombbal)



The screenshot shows a LinkedIn company page with the following data:

How You Compare		Total Followers	Grow Your Follower Base
	LinkedIn	558,363	Attract More Followers Followers are your brand advocates - driving word of mouth, recommendations, and referrals. Learn some simple but effective techniques for growing this important community. Learn more
	LinkedIn Képzés	237	
	LinkedIn Profile Service	131	
	LinkedIn-Consultant	91	
	Waste-2-Energy.com	32	

49. ábra – LinkedIn Céges oldal – Statisztika
Versenytársainkhoz viszonyítva & Növeljük a követőink számát

Ide mindig a fejezet címe kerül

A LinkedIn Céges oldalának beállításai

Cégnév

Nagyon fontos, hogy ezt hogyan állítjuk be.

Ha azt írjuk, hogy Az Én Cégem Kft. akkor az lesz a LinkedIn Céges oldal url-je, hogy `linkedin.com/company/az-en-cegem-kft-`

Ha viszont azt a nevet adom neki, hogy Az Én Cégem akkor az lesz a LinkedIn Céges oldal url-je, hogy `linkedin.com/company/az-en-cegem` azaz, megspórolom az url-ben elolvasandó **-kft-** karaktereket, amivel könnyebben lesz olvasható, megjegyezhető, avagy telefonba elmondható. És jó SEO-ban²⁶ is.

²⁶ Search Engine Optimization, Kereső Motorra Optimalizálás (közkeletűen Google-ra optimalizálni)

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Összefoglalók

Ahogy a LinkedIn Profilnál, úgy itt is van 2000 karakterünk, ugyanakkor, ahogy korábban már írtam 3-5 sorba bele kell férnie mondandónknak.

Specialitások (Keresőszavak)

A specialitásokba itt 10 keresőszavunkat tehetjük közzé, amit az Összefoglalóval egy időben, egy felületen tudunk kitölteni.

About LinkedIn Profile Videos

LinkedIn Profile is a minimalist site, easy to read, hard to remember.

With a professional video you can, created by professionals, your viewers can remember you easy.

We create LinkedIn Profile Videos from your profile, with professional camera crew, professional copywriter, professional stylist.

Our team is set up with a LinkedIn Expert Tamas BANKI, Director of Photography Doron RITTER.

Specialties

LinkedIn, Profile, Video, Videos, LinkedIn Profile, Profile Videos, LinkedIn Videos, LinkedIn Video, Profile Video, Photo, Professional Photo, Professional Video, LinkedIn Consultant, LinkedIn Training, LinkedIn Expert, DrLinkedIn.com, LinkedIn Help, LinkedIn Magyarul

50. ábra – LinkedIn Céges oldal – Összefoglalás & Specialitások
(Keresőszavak)

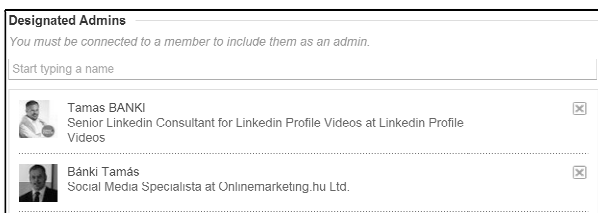
Ide mindig a fejezet címe kerül

Adminok

Adjunk hozzá minimum (még) egy admint (adminisztrátor).

Csak első szintű kapcsolatot adhatunk hozzá.

A Start typing a name-re kattintva kezdjük el írni egy – mint fent is írtam – elsőszintű kapcsolatunk nevét, aki ugyanabban a cégben dolgozik, mint Ön.

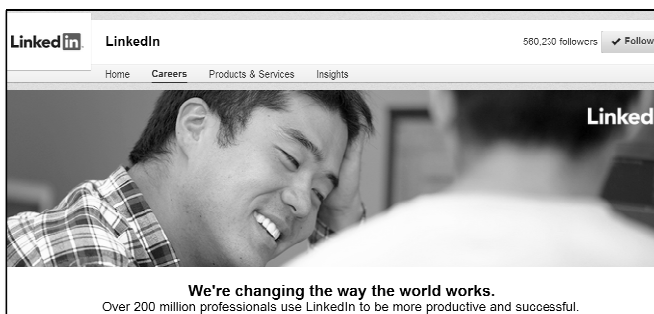


51. ábra – LinkedIn Céges oldal – Admin hozzáadása

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Toborzó Poszter

Olyan toborzáshoz szükséges képi anyagokat tehetünk itt közzé, melyeket a LinkedIn elfogadott.



52. ábra – LinkedIn Céges oldal – Toborzó Poszter

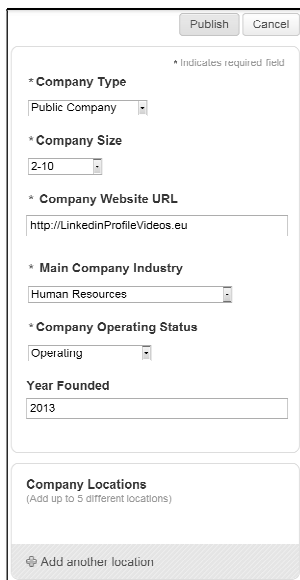
Adatok

Az adatok többségét kötelező kitöltenünk. Ezek az adatok a Google-en is meghatározzák a cégünket, azaz találatokat generálhatnak nekünk. Ezért fontos pontosan kitölteni.

Ide mindig a fejezet címe kerül

Cégforma

Kötelező kitölteni.



Published | Cancel

* Indicates required field

* **Company Type**
Public Company

* **Company Size**
2-10

* **Company Website URL**
http://LinkedInProfileVideos.eu

* **Main Company Industry**
Human Resources

* **Company Operating Status**
Operating

Year Founded
2013

Company Locations
(Add up to 5 different locations)

+ Add another location

Cégméret

Kötelező kitölteni.

Cég URL

Így ingyen tudjuk az oldalunkra csábítani a LinkedIn Céges oldal látogatóit, valamint SEO-ben²⁷ is erős felület, mint a LinkedIn általában.

A Products vagy a Services felülteken van deep link²⁸-elésre mód, ahogy azt fent már bemutattam.

Kötelező kitölteni.

53. ábra – LinkedIn Céges oldal – Adatok

²⁷ Search Engine Optimization, Kereső Motorra Optimalizálás (közkeletűen Google-ra optimalizálni)

²⁸ deep link: mély link, azaz a weboldal egy bizonyos belső oldalára mutató link, pl.: www.linkedin-kepzes.hu/videook

Fő iparág

A cég iparági besorolása segíthet a keresésben.

Kötelező kitölteni.

Üzemel vagy sem

Itt azt adhatjuk meg, hogy a cég üzemel, avagy sem.

Kötelező kitölteni.

Alapítás éve

Ezt nem kell kitöltenünk, mégis érdemes. Akár akkor is, ha idén hoztuk létre a céget, azaz az új szolgáltatásunkat.

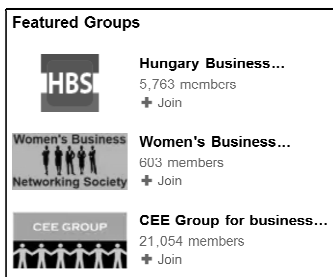
Telephelyek

A LinkedIn 5 telephelyet enged, de ha 15 telephelyünk van, akkor nem biztos, hogy érdemes mind az ötöt kitölteni, csak a HQ (központ) címét, valamint a fő ügyfélszolgálati címet érdemes megadni.

Ide mindig a fejezet címe kerül

Ajánlott csoportok

Itt látható a 3 ajánlott csoport egy LinkedIn Céges oldalon.

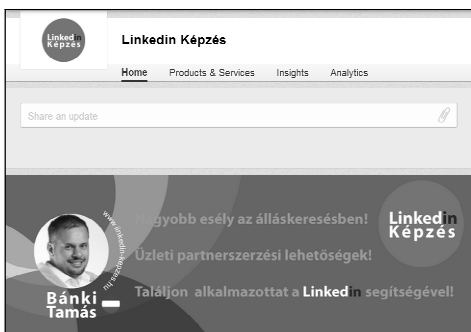


54. ábra – LinkedIn Céges oldal – Ajánlott Csoport

1 + 3 kép

A 646×220 pixel méret a szabvány a LinkedIn céges oldalon, amiből összesen 4-et tehetünk közzé.

Egyet a főoldalon, 3-at pedig a Termékek és Szolgáltatások felületen. Mely képeket egy kézi vezérlésű slide-show-ként tudja a követőnk, látogatónk átnézni.



55. ábra – A LinkedIn Képzés Céges oldal – Képek Főoldali kép

Ide mindig a fejezet címe kerül



56. ábra – A LinkedIn Képzés Céges oldal – Képek
Termékek és Szolgáltatások 3 képe

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Videók

Videók jelenhetnek meg a LinkedIn Céges oldalon belül a Career (karrier) felületen és a Termékek és Szolgáltatások felülteken.



57. ábra – LinkedIn Céges oldal – Karrier video

A LinkedInre videókat készít a www.LinkedinProfileVideos.eu

Ide mindig a fejezet címe kerül

A tartalommarketing

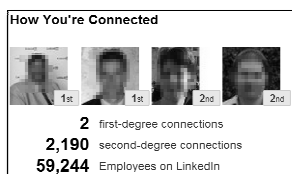
Bár a blogoknak a 2000-es évek második felében már megvették a lécezt a koporsójához, most mégis úgy tűnik, reneszánszukat élik. Már a világ legnagyobb multijai, a nagy behemót, lassú járású cégek is elkezdtek blogolni. Ez a tartalommarketing alapja, a friss, egyedi tartalom.

Ezt a tartalmat lehet eljuttatni aztán sok tíz, majd száz, majd ezer követőhöz, s azok kapcsolataihoz. Ennek az eljuttatásnak az egyik eszköze a LinkedIn céges oldal, melyet elsősorban kézi-vezérléssel lehet itt megosztani.

Az itt megosztott tartalmaknak komoly, de jól áttekinthető statisztikai felülete van, ahogy azt már az Analyticsben (102. oldal) bemutattam. Ezen a felületen érezhetjük, hogy mi is érdekli leginkább az olvasóinkat. Mert, ahogy azt Jeff Weiner, a LinkedIn CEO-ja mondta, „amit mérünk, azt tudjuk javítani?”.

Kiket ismerhetsz ennél a cégnél

Ezt a felületet a LinkedIn adja mindenkinek ingyen. Itt megtekinthetjük azokat, akiktől segítséget kérhetünk a célcégen belüli célszemély, osztály, döntéshozó irányába. Ha tehát van egy célrészleg, ahol el kell valakit érünk, akkor az itt ajánlott alkalmazottaktól tudunk kérni segítséget ehhez. Itt visszatérhet az értékesítői szemlélet.



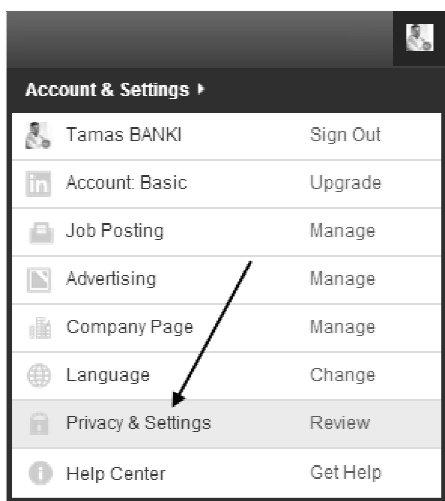
58. ábra – LinkedIn Céges oldal – Miként kapcsolódik a céghez

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Ide mindig a fejezet címe kerül

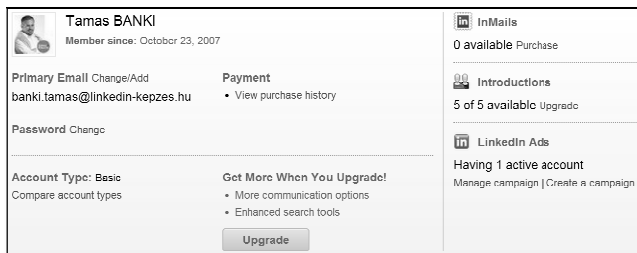
11. Beállítások (Settings)

A beállításokat, a képen látható módon, a menüben találjuk meg, ami a jobb felső sarokban található portrénk fölé helyezett egér hatására gördül le.



59. ábra – Privacy & Settings (Biztonság és Beállítások)

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv



60. ábra – LinkedIn Beállítások fő táblája

A fenti képen a Change/Add szövegre kattintva tudunk hozzáadni email címeket. Igen, többes számban írtam. Amennyi email címünk van, azt mind érdemes hozzáadni. Alább láthatóan nekem nagyon sok email címem van megadva.

Ezek közül tudom kiválasztani a „Primary address”-t, azaz a kiemelt email címet.

Ezekkel az email címekkel (pl.: DrLinkedIn.com) tudok létrehozni LinkedIn Céges oldalt. Valamint ezen email címek ismeretében tudják velem felvenni korábbi ismerősök is kapcsolatot.

banki.tamas@linkedin-kepzes.hu	Primary address	
the_passive.house_magazine@gmail.com	Make primary	Remove
banki.tamas@yoter.hu	Make primary	Remove
tamas.banki.linkedin@gmail.com	Make primary	Remove
tamas.banki@linkedin-consultant.hu	Make primary	Remove
help@linkepites.hu	Make primary	Remove
tamas.banki@Waste-2-Energy.com	Make primary	Remove
tamas.banki@drlinkedin.com	Make primary	Remove
avikunte@avikunte.hu	Make primary	Remove

61. ábra – LinkedInhez hozzáadott email címeim

Ide mindig a fejezet címe kerül

Profil

Biztonsági beállítások

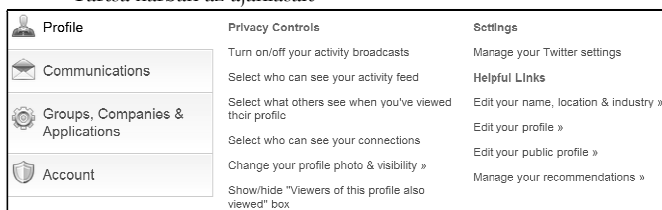
- Változtassa meg/adjon hozzá email címet
- Az aktivitásunk láthatóságát kapcsolhatjuk ki és be
- Ki láthatja az aktivitásunkat
- Mit lássanak belőlünk azok, akiknek a profilját megnéztük
- Ki láthatja a kapcsolatainkat
- Változtassa meg a képét és annak láthatóságát
- Kapcsold be/ki a „Viewers of this profile also viewed” (Ennek a profilnak a látogatói még ezeket a Profilokat nézték meg)

Beállítások (Settings)

- Állítsa be a Twittert

Hasznos linkek (Helpful Links)

- Név, Földrajzi hely, Iparág
- Profil
- LinkedIn URL
- Tartsa karban az ajánlásait



62. ábra – Settings (Beállítások) főoldala

Kommunikáció

Emailek és Értesítések





- Állítsa be az emailek sűrűségét
- Állítsa be az értesítéseket (Push notification)

Tagok közti kommunikáció

- Válassza ki, milyen üzeneteket szeretne kapni
- Válassza ki, hogy ki küldhet Önnek meghívót

LinkedIn Kommunikáció

- Kapcsolja be/ki, hogy részt venne-e kutatásokban
- Kapcsolja be/ki, hogy fogadna-e inMail-t

 Profile	Emails and Notifications Get the frequency of emails Set push notification settings	LinkedIn Communications Turn on/off invitations to participate in research Turn on/off partner inMail
 Communications	Member Communications Select the types of messages you're willing to receive	
 Groups, Companies & Applications		
 Account	Select who can send you invitations	

63. ábra – Beállítások – Kommunikáció

Csoportok, Cégek, Alkalmazások

Csoportok

- Állítsa be a csoportok sorrendjét »

Ide mindig a fejezet címe kerül

- Tekintse meg a csoportokat, melyekben tag »
- Állítsa be a csoportok levelezésének sűrűségét
- Kapcsolja be/ki a csoport meghívókat
- Kapcsolja be/ki a csoport üzeneteket, amit belépéskor kap (szabályokat szokták itt leírni, érdemes bekapcsolva hagyni)

Cégek





- Tekintse meg a cégeket, melyeket követ »

Alkalmazások

- Tekintse meg az alkalmazásait »
- Adjon hozzá alkalmazásokat »

Biztonsági beállítások

- Kapcsolja be/ki az adatmegosztást a harmadik szintű kapcsolataival
- Állítsa be a LinkedIn plugin-okat (bővítmény) a harmadik oldali weblapokon (ezzel a LinkedIn láthatja, hogy bizonyos weblapokat látogatott-e mikor be van jelentkezve a LinkedInre – én ezt kikapcsoltam).

 Profile	Groups Select your group display order » View your groups »	Applications View your applications » Add applications »
 Communications	Set the frequency of group digest emails Turn on/off group invitations	Privacy Controls Turn on/off data sharing with 3rd party applications
 Groups, Companies & Applications	Turn on/off notifications when joining groups Companies View companies you're following »	Manage settings for LinkedIn plugins on third-party sites
 Account		

64. ábra – Beállítások – Csoportok, Céges oldalak és Alkalmazások

Fiók

Biztonsági beállítások

- Állítsa be a hirdetési preferenciáit

Beállítások

- Állítsa be képe láthatóságát (ajánlom, hogy mindenkinek láthatóvá állítsa be) és/vagy cserélje le képét »
- Állítsa be, hogy kinek a képét szeretné látni
- Állítsa be, hogy mit lásson a főoldali üzenőfalán
- Állítsa be a nyelvét (ezek közül válogathat (abc-s sorrendben): angol [ez az alapbeállítás], indonéz bahasza, maláj bahasza, cseh, dán, francia, holland, japán (日本語), koreai (한국어), lengyel, német, norvég, olasz, orosz, portugál, román, spanyol, svéd, tagalog (fülöp szigetek), török)
- Kezelje biztonsági beállításait





Email & Jelszó

- Adjon hozzá és/vagy változtassa meg email címeit
- Változtassa meg a jelszavát

Hasznos linkek

- Fizessen elő egy LinkedIn csomagra »
- Zárja be a LinkedIn fiókját »
- Ossa meg a saját LinkedIn tartalmát RSS feed által »

Ide mindig a fejezet címe kerül

 Profile	Privacy Controls	Email & Password
 Communications	Manage Advertising Preferences	Add & change email addresses
 Groups, Companies & Applications	Settings	Change password
 Account	Change your profile photo & visibility »	Helpful Links
	Show/hide profile photos of other members	Upgrade your account »
	Customize the updates you see on your home page	Close your account »
	Select your language	Get LinkedIn content in an RSS feed »
	Manage security settings	

65. ábra – Beállítások – Fiók

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Jegyzeteim:

Ide mindig a fejezet címe kerül

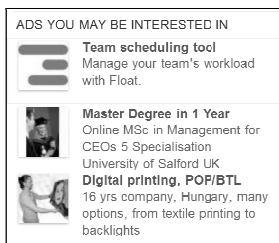
12.A hirdetés

A LinkedIn 3+1 féle hirdetése

A szalaghirdetés + Szöveges hirdetés

Szalaghirdetés:

Ez a mára már klasszikussá vált önkiszolgáló jellegű hirdetési forma, azaz egy önkiszolgáló felületen magunk állítjuk be a célcsoportot, a lokalizációt, árat, amit naponta el szeretnénk költeni, az időintervallumot, és itt adjuk meg a hirdetés szövegét, képét is.



Szöveges hirdetés:

Majd az összes felületen (kivéve: Add Connection [Kapcsolat hozzáadása], Company [Céges oldal főoldal, követés, keresés]) megjelenik a szöveges hirdetés is a fenti beállítások eredményeként.

66. ábra – LinkedIn Hirdetés – Szalag

[GEOs and business leaders...Join us at the World Forum on Natural Capital in Edinburgh, 21-22 November](#)

67. ábra – LinkedIn Hirdetés – Szöveg

Ide mindig a fejezet címe kerül

15.000 Dollár

Van lehetőség negyedévente 15.000 dollár elköltése esetén egyedi szerződést kötni a Linkedinnel.

Egyéb hirdetési formák a Linkedinen:

Az álláshirdetés

Az álláshirdetések csak meglévő LinkedIn Céges oldalakhoz adhatóak. Céges oldalt viszont csak meglévő (profil felépített) személyes profillal érdemes létrehozni. Valamint egyedi (céges domainnel rendelkező [ahogy a 10. LinkedIn Céges oldal fejezetben írom, a 101. oldaltól]) email címmel lehet.

A szponzorált tartalom

A LinkedIn Céges oldalon megjelenő tartalmunkat tudjuk szponzorált tartalomként közreadni. Ezzel pedig túllépni a saját követői bázisunkon és különböző célcsoportokat elérni.

13. Fizetős csomagok összehasonlítása

A LinkedInnek 4×3, azaz 12 különféle csomagja van. Ezeket hasonlítom itt össze.

Alább bemutatom a LinkedIn Premium, a Talent Finder (HR-es) és a Job Seeker (Állskereső) csomagok belső, csomagonkénti összehasonlítását (angolul), végül pedig egy az összes csomagot bemutató egységes összehasonlító táblázatot (magyarul).

Ide mindig a fejezet címe kerül

LinkedIn Premium

Compare Premium Accounts				
	Personal Plus	Business	Business Plus	Executive
Contact anyone directly with InMail		3	10	25
See more profiles when you search	100	300	500	700
Zero in on profiles with Premium Search Filters		4 Premium Filters	4 Premium Filters	8 Premium Filters
See full profiles of anyone in your network	Yes	Yes	Yes	Yes
Who's Viewed My Profile: Get the full list	Yes	Yes	Yes	Yes
Automate your search with Saved Search Alerts	3 per week	5 per week	7 per week	10 per day
Get introduced to the companies you're targeting	10 outstanding	15 outstanding	25 outstanding	35 outstanding
See names of your 3rd degree and Group connections	First Name	First Name	First Name	Full Name Visibility
Get the real story on anyone with Reference Search	Yes	Yes	Yes	Yes
Let anyone message you for free with OpenLink	Yes	Yes	Yes	Yes
Get priority customer service	Yes	Yes	Yes	Yes

68. ábra – LinkedIn Premium Összehasonlítása (angolul)




Recruiters

Compare Talent Finder Accounts			
	Talent Basic	Talent Finder	Talent Pro
Contact anyone on LinkedIn with InMail	10	25	50
Pinpoint candidates with advanced search filters	4 Premium Filters	8 Premium Filters	8 Premium Filters
See more candidates when you search	500	700	1000
Search for top talent within your groups		Up to 50 Groups	Up to 50 Groups
Save and manage your candidate pipeline	25 folders	50 folders	75 folders
See full profiles of anyone in your network	Yes	Yes	Yes
Open up to active candidates with OpenLink	Yes	Yes	Yes
See names of your 3rd degree and Group connections	First Name	Full Name Visibility	Full Name Visibility
Get alerts when new candidates meet your criteria	7 per week	10 per day	15 per day
Get the real story on any candidate with Reference Search	Yes	Yes	Yes
Get priority customer service	Yes	Yes	Yes

69. ábra – Talent Finder (Tehetség találó) Összehasonlítás (angolul)

Ide mindig a fejezet címe kerül

Job Seekers

Compare Job Seeker Accounts			
	Job Seeker Basic	Job Seeker	Job Seeker Plus
Get noticed by recruiters and hiring managers with a Job Seeker Badge			
Zero in on \$100K plus jobs with detailed salary information	included	included	included
Move to the top of the list as a Featured Applicant	included	included	included
Contact anyone directly with InMail		5	10
Who's Viewed My Profile: Get the full list	Yes	Yes	Yes
Join Lindsey Pollak's webinar: "Job Seeking on LinkedIn"	Yes	Yes	Yes
Get introduced to the companies you're targeting	10 outstanding	15 outstanding	25 outstanding
Let recruiters message you for free with OpenLink	Yes	Yes	Yes
Get Priority Customer Service	Yes	Yes	Yes

70. ábra – Job Seekers (Álláskeresők) fiókjának az összehasonlítása (angolul)

Ide mindig a fejezet címe kerül

Jegyzeteim:

14. Tippek, trükkök

Sok olyan trükk van a LinkedInen, amivel energiát, időt és pénzt takaríthatunk meg. Ezek közül írok néhányról, melyeket nagyon fontosnak tartok.

1. Amit ebben a könyvben talál, azt mind ingyenesen értem el. Csak olyan tudást osztok meg, amit mindenki ingyenesen tud használni.
2. A legfontosabb, az hogy aktívak legyünk a LinkedInen, mert akkor a Google – és az összes többi keresőmotor – könnyebben talál ránk, sorol a találataik között az első helyek egyikére.
3. A nevünket írjuk „idegen nyelv barát” módon: Keresztnev VEZETEKNEV formátumban, ékezetek nélkül.
4. A portrénk készüljön profi portré fotós²⁹ által, és 500 × 500 px méretben tegyük közzé.
Mosolyogjunk a képen.
Inkább balra nézzünk.
Üzleti öltözékben készüljön rólunk a kép.
5. A Professional Headline-unk (Szakmai Fősor) legyen kitöltve. Ha állást keresünk, akkor legyen benne, az, ha szakemberek vagyunk, az.
Itt elfér a telefonszámunk is.
6. A LinkedIn Céges oldal létrehozása ingyenes, és nem kell hozzá cég (cégjegyzékszám, adószám), csak a szolgáltatásunknak megfelelő

²⁹Mayer András: +36 70 932 8054

Ide mindig a fejezet címe kerül

email cím³⁰. Ennek beállítását lásd a 10. A beállítások (Settings) fejezetben.

³⁰ A LinkedIn Képzés céges oldalához kellett egy banki.tamas@linkedin-kepzes.hu email cím

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Jegyzeteim:

Ide mindig a fejezet címe kerül

15. Profil felépítése 6 hétben

Ha valaki most dönt amellett, hogy elkészíti a LinkedIn profilját, adok neki egy hathetes, napi két órás menetrendet.

A 6 hét utáni időszakra pedig heti, havi és negyedéves lépéseket is adok.

Így könnyen és biztonságosan tudja felépíteni a profi LinkedIn Profilját, mellyel eredményesen elérheti céljait.

Első hét

- Regisztráljon a LinkedIn.com címen
- Vigyázza arra, hogy mire kattint! A NAGY kék Continue gombok helyett a mellette található világoskék „Skip this step” vagy „Skip” szövegre kell kattintani, amikor lehet (9 alkalommal).
- Fogadjon el minden olyan bejelölést, ami releváns. Ismerősök, korábbi és mostani munkatársak, iskolatársak, családtagok.
- Töltse ki a profil „Experience” (Munkatapasztalat) részét, legutóbbi három munkahelyével, melyek mindegyikéről írjon is egy-két mondatot.
- Töltse ki az „Education” (Oktatás) részt a profiljában.
- Jelöljön be öt fontos ismerőst.
- Adja hozzá a 500×500 pixeles profi fotós által készített üzleti viseletben készült, mosolygós képét a profiljához

Második hét

Ide mindig a fejezet címe kerül

- Fogadjon el minden olyan kapcsolat felvételi bejelölést, ami releváns. Ismerősök, korábbi és mostani munkatársak, iskolatársak, családtagok.
- Jelöljön be öt fontos ismerőst.
- Fejezze be a profil „Experience” (Munkatapasztalat) részét
- Adja hozzá a cégés weboldalát a Contact info (Kapcsolati információk) részhez. Videó:
- Írjon egy 120 karakteres „Professional Headline” (Szakmai Fősor), ami a neve alá kerül majd. Videó:
- Csatlakozzon öt csoporthoz, melyek közt ott van egy-egy öregdiák csoport, iparági csoport, a legnagyobb országos és a legnagyobb regionális csoport (pl.: Hungary Business Society (HBS) Magyar Üzleti Társaság³¹, CEE Group for business professionals³²).

Harmadik hét

- Fogadjon el minden olyan kapcsolatfelvételi bejelölést, ami releváns. Ismerősök, korábbi és mostani munkatársak, iskolatársak, családtagok.
- Tekintse meg a „Who’s viewed my Profile” (Ki nézte meg a profilomat) felületet és hívja meg azokat, akiket ismer közülük.
- Hívjon meg 20 elismert szakembert
- Írjon egy Ajánlást (Recommendation) egy olyan elismert szakembernek, aki ismeri Önt és ha elküldte, kérjen is egyet tőle.
- Keressen rá egy versenytárs cégre, ha megtalálta, kövesse, hogy tudja, mi történik ott.

³¹ <http://linkd.in/HunBizSoc>

³² <http://linkd.in/CEE-Group-for-business-professionals>

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

- Az Advanced Search (Haladó keresés) segítségével keressen fontos keresőszavakra, és az Önnek releváns találatokat vegye fel a kapcsolati hálójába.
- Kapcsolódjon még 5 csoporthoz.
- Írjon egy bejegyzést az üzenőfalára.
- Osszon meg egy hasznos szakmai cikket az üzenőfalán.

Negyedik hét

- Fogadjon el minden olyan kapcsolat felvételi bejelölést, ami releváns. Ismerősök, korábbi és mostani munkatársak, iskolatársak, családtagok.
- Jelöljön be öt fontos ismerőst.
- Csatlakozzon öt csoporthoz.
- Adja hozzá további két weboldalt a Contact info részhez.
- Adjon hozzá egy önkéntes munkát a Volunteer Experience & Causes részhez.
- Adjon hozzá tanfolyamokat a Courses (Tanfolyamok) részhez.
- Írjon egy Ajánlást (Recommendation) egy olyan elismert szakembernek, aki ismeri Önt és ha elküldte, kérjen is egyet tőle.
- Keressen rá egy versenytárs cégre, ha megtalálta, kövesse, hogy megtudja, mi történik ott.
- Hívjon meg 20 elismert szakembert a kapcsolati hálójába.
- Kapcsolódjon még 5 csoporthoz.
- Írjon egy bejegyzést az üzenőfalára.
- Osszon meg egy hasznos szakmai cikket az üzenőfalán.

Ötödik hét

Ide mindig a fejezet címe kerül

- Fogadjon el minden olyan kapcsolat felvételi bejelölést, ami releváns. Ismerősök, korábbi és mostani munkatársak, iskolatársak, családtagok.
- Írjon egy Ajánlást (Recommendation) egy olyan elismert szakembernek, aki ismeri Önt és ha elküldte, kérjen is egyet tőle.
- Keressen rá egy versenytárs cégre, ha megtalálta, kövesse, hogy megtudja, mi történik ott.
- Hívjon meg 20 elismert szakembert a kapcsolati hálójába.
- Kapcsolódjon még 5 csoporthoz.
- Írjon egy bejegyzést az üzenőfalára.
- Osszon meg egy hasznos szakmai cikket az üzenőfalán.
- Adja hozzá a Skills & Expertise (Készségek és Szakértelem) részt a LinkedIn Profiljához és adjon hozzá készségeket (legfeljebb 50-et).

Hatodik hét

- Fogadjon el minden olyan kapcsolat felvételi bejelölést, ami releváns. Ismerősök, korábbi és mostani munkatársak, iskolatársak, családtagok.
- Jelöljön be öt fontos ismerőst.
- Csatlakozzon öt csoporthoz.
- Írjon egy bejegyzést az üzenőfalára.
- Osszon meg egy hasznos szakmai cikket az üzenőfalán.
- Írjon egy Ajánlást (Recommendation) egy olyan elismert szakembernek, aki ismeri Önt és ha elküldte, kérjen is egyet tőle.
- Keressen rá egy versenytárs cégre, ha megtalálta, kövesse, hogy megtudja, mi történik ott.

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

- Keressen egy hasznos dokumentumot, videót és ossza meg a profilján.

Karbantartás

Naponta

- Ellenőrizze a „Who’s viewed your profile”-t
- Osszon meg egy hasznos szakmai cikket az üzenőfalán.
- Jelöljön be egy szakmai ismerőst.
- Írjon egy bejegyzést az üzenőfalára.

Hetente

- Fogadjon el minden olyan kapcsolat felvételi bejelölést, ami releváns.
- Hívjon meg 5 szakembert a kapcsolati hálójába.
- Keressen egy hasznos dokumentumot, videót és ossza meg a profilján.

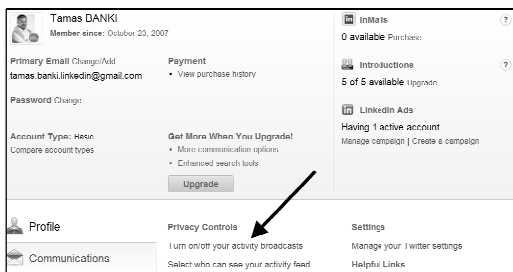
Havonta

- Írjon egy Ajánlást (Recommendation) egy olyan elismert szakembernek, aki ismeri Önt, és ha elküldte, kérjen is egyet tőle.
- Keressen rá egy versenytárs cégre, ha megalálta, kövesse, hogy megtudja, mi történik ott.

Negyedévente

Ide mindig a fejezet címe kerül

- Nézze át a profilját. Ha van mit változtatni, akkor bátran írja át (előtte állítsa be a Settings-ben az „Activity broadcastot”, hogy csak az utolsó beállítást lássák a követői).



72. ábra – LinkedIn Settings – Aktivitás mutatója

- Keressen új, aktív szakmai csoportot.
- Nézze át csoport tagságait, s ha van olyan csoport, ahol nincs élet, lépjen ki belőle és lépjen be egy aktív csoportba.
- Keressen új cégeket. Egyre több cég csatlakozik Magyarországon is a LinkedInhez.

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Ide mindig a fejezet címe kerül

16. Köszönet

Szeretném megköszönni ezt a könyvet elsősorban a feleségemnek, mint lektoromnak és legfőbb támogatómnak valamint szüleimnek.

Valamint Hűvös Ágnesnek, hogy meghívott a LinkedInre. Reid Hoffmannak, hogy létrehozta a LinkedIn-t. Végvári Imrének, hogy meghívott a Kürt Akadémiába előadni a LinkedInről és ezzel életemet a legjobb pályájára terelte. Samu Imrének, hogy rávezetett a blogolásra és sok-sok éles, de jogos kritikájával merészen segített megtalálni a jó irányt. Valamint Berényi Konrádnak, akinek köszönhetően még jobban megismert mind a szakma, mind pedig a nagyközönség.

A design munkáért, a LinkedIn Képzés összes képi megjelenéséért a köszönet Székely Róbertet illeti.

A rólam készített profi fotókat Mayer András készítette, s javasolom mindenkinek, hogy vele készíttesse profi portré képét, ami elengedhetetlenül fontos egy jó LinkedIn profilnál.

Köszönet illeti még Katherine A. McGowant, aki oly segítőkész volt a LinkedIn brand használatának engedélyezésében, valamint a címadásban.

Valamint külön köszönet Dr. Hanczár Gergelynek és az Underground kiadónak, hogy sokszor beszélgettek velem, és remélem a jövőben is teszik majd ezt.

Kifejezéstár

17.

100 MB · 38
100% · 43

2

200×200 · 47

3

3 másodperc · 46

4

4MB · 47

5

500×500 · 47, 134
500×500 pixel · 43

6

646×222 · 97, 99

8

80×80 · 100

A, Á

account · 44
Adatok · 51
admin · 110
AIM · 49
ajánlás · 44
Ajánlás · 59, 69
aktív tag · 17
aktivitás · 88
alkalmazott · 21
Alkalmazott · 102
All star · 43
Állás · 96
állás kereső · 21
álláskeresés · 96
Állást keresek · 42
általános iskola · 59
amazon.com · 7, 40
amit mérünk, azt tudjuk javítani · 118
Analytics · 96, 103
angol · 57, 80, 82
angolul · 17, 44
Apply with LinkedIn · 52
arc · 54
Austrian · 57
autóipar · 80
Az építkezés · 21

Ide mindig a fejezet címe kerül

B

Bánki Tamás · 44, 48
baseball sapka · 47
Beállítások · 86
bejegyzés · 82, 103
belga · 57
Belgian · 57
Berényi Konrád · 141
Berlin · 62
Betekintés · 96
bevonódás · 103
Bevonódás · 104
bing · 40
Biztonsági beállítások · 88
blog · 12
BNI · 69

C

Careers · 96
CEE Alliance · 81, 82
Cég · 21
céges brand · 41
céges márka · 40
Céges oldal · 35
célszemély · 29, 82, **83**
célzott csoport · 103
célzott csoportnak · 103
CEU · 80
cím · 103
Company · 21
Contact info · 48
CRM · 29

Cs

családsegítés · 58
csehül · 17, 57
csoport · 29, 78, 79, 82
Csoport · 35, 81

csoport dinamika · 82
csoport tag · 29

D

dánul · 17
deep link · 100, 112
Details · 51
diák · 21
dokumentum · 59
Dr. Hanczár Gergely · 141
DublIn · 80

E,É

eBay · 17
Education · 51
Egyesült Államok · 40
Egyesült Királyság · 40
egyetem · 59
eközvetek nélkül · 46
elérés · 103
Elérés · 104
első szintű kapcsolat · 71, 110
email · 87, 88
email cím · 48
Employed · 21
Employee insights · 102
Endorsement · 51, 55, 56
Endorsment · 53
énmárka · 40, 41, 80, 96
építkezés · 42, 44
építőipar · 80
értékesítő · 119
Értékesítő eszköz · 82
Experience · 51
Expertise · 44, 55

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

F

Facebook · 9, 47, 54
fájl · 35
fekete-fehér · 47
fényképész · 53
fiók · 44
folyamatos · 56
fórum · 81
Fotó · 43, 46, 51
főiskola · 59
Földrajzi hely · 44, 88
Főoldal · 96
franciául · 17
friss tartalom · 97

G

GE · 100
gimnázium · 59
go to point · 54
Google · 17, 29, 40, 42, 46, 48, 50, 63, 75,
108, 112
Google+ · 47
GTalk · 49

Gy

gyűlekezet · 58

H

havi · 43
heti · 43
Home · 96
HR · 21, 51, 61, 78, 80, 102
Hungarian · 57
Hungary · 57, 81
Hungary Business Society (HBS) Magyar
Üzleti Társaság · 80

Hívós Ágnes · 141

I, Í

igazolványkép · 53
Industry · 21
ingyen · 29, 95
Ingyen · 95
INGYEN · 27
ingyenes · 96
inMail · 89
Insights · 96
Iparág · 21, 44, 88
irányítószám · 21, 49
Iskolák · 44

J

Jeff Bezos · 7, 40
Jeff Weiner · 18, 118
Job Openings, Job Leads and Job
Connections · 81
Job Seeker · 21
Job title · 21
Jótekonyság · 58

K

kapcsolat · 62, 82, 88
Kapcsolat · 48
Kapcsolatépítő · 83
karakter · 48, 49
karbantart · 54
karbantartás · 44, 55, 56, 75
Karlovy Vary · 62
karrier · 61
kattintás · 103
kép · 46, 47, 59, 70, 88
Kép · 46, 99
keresőszavak · 100
Keresztnév · 46

Ide mindig a fejezet címe kerül

készség · 44
Készség · 51, 55
Ki látta a profilját · 28
Kitüntetés · 62
komment · 82
kommentek · 103
kommunikáció · 89
Kommunikáció · 89
középiskola · 61
közösség · 80
kulcsszavak · 44
kulcsszó · 42, 50
Kurzus · 53
Kürt Akadémia · 141

L

lengyelül · 57
like · 82, 103
LinkedIn · 15, 17, 19, 21, 35, 41, 42, 75, 141
LinkedIn Ads · 80
LinkedIn Céges oldal · 40, 87, 95, 96, 103, 123, 131
LinkedIn CEO · 118
LinkedIn Csoport · 40
LinkedIn Képzés · 12, 114, 141
LinkedIn Labs · 52
LinkedIn Napi Tippem · 12
LinkedIn profil · 57, 75, 109
LinkedIn Profil · 40, 46, 51, 53, 75
LinkedIn Resume Builder · 52
LinkedIn URL · 48, 88
LNKD · 17
logó · 103
Los Angeles · 62

M

magyar · 57, 80
magyar nyelvű profil · 41, 44
Magyarország · 18, 21

Magyarországon · 57
magyarul · 44
Máltai Szeretetszolgálat · 58
manager · 80
Mayer András · 46, 54
médiaszolgáltató · 35
meghívó · 21
megosztás · 103
Members · **83**
Microsoft · 40
mobil app · 97
mosoly · 46
munkaerő · 41
munkaerőpiac · 61
Munkatapasztalat · 59
Munkatapasztalatok · 51

N

napi · 43
Napszemüveg · 47
negyedév · 43
négyzet · 47
Német Szövetségi Köztársaság · 62
Németország · 40
németül · 17, 57
név · 100
Név · 46, 88
new yorki tőzsde · 17

Ny

nyelv · 57, 80
Nyelv · 57
nyelvhasználati szint · 57
nyelvtanfolyam · 61

O, Ó

Oktatás · 51, 53, 59

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

olaszul · 17
oroszul · 17, 57
osztrák · 57

Ö,Ő

önkéntes munka · 58
Önkéntesség · 58
önkormányzat · 58
öregdiák · 80
Összefoglalás · 100
összefoglaló · 49, 97, 100
Összefoglaló · 44

P

Pay Pal · 17
PayPal · 18
Pécsi Egyetem · 80
Photo · 51
pixel · 47
Portugália · 21
portugálul · 17
post · 82
pozíció · 21
pozitív online reputáció · 41
PR · 80
Prémium fiók · 27
prezentáció · 59
Primary address · 87
Products · 99, 100
Products & Services · 96
Professional Headline · 43, 48
profifotós · 46, 134
profiportréfotó · 54
profil · 88
Profil · 35, 88
profilerősség · 43
Profil felépítése 6 hétben · 43
Projektek · 68
Publikációk · 67

R

Recommendation · 44
Reid Hoffman · 18, 141
reputáció · 40
románul · 17, 44, 57
ROMASTER · 58

S

Samu Imre · 141
Send message · 83
SEO · 48, 50
Services · 99, 100
Seth Godin · 7
Settings · 86
SHO · 48, 50
Skill · 55
Skills · 44
Skills & Expertise · 51
Skip this step · 19
Skype · 49
Socialnet.com · 18
Specialities · 100
startup · 80
statisztika · 103
Statisztika · 96
Student · 21
Summary · 49, 70

Sz

szakember · 54
szakértelem · 44
Szakértelem · 51, 55
szakközépiskola · 59
szakmai átképzés · 61
szakmai fősor · 43, 48
Székely Róbert · 99, 141
szolgáltatások · 99
szövetség · 81

Ide mindig a fejezet címe kerül

szponzorált tartalom · 103

T

Tamas BANKI · 46
tanfolyam · 61
tanúsít · 54
Tanúsítás · 51
Tanúsítvány · 53, 55
tartalom · 103
TEDxDanubia · 58, 80
telefonszám · 49
telefonszáma · 97
telephely · 97
Termék és Szolgáltatás · 96
termékek · 99
továbbképzés · 61
törökül · 17
Törzsek · 7
tulajdonos · 80
Twitter · 9, 47, 49, 58, 88

U,Ú

újságíró · 80
Underground kiadó · 141

Ü,Ű

üzleti · 17

V

város · 49
Végyvári Imre · 141
vezető · 7
videó · 59, 101
Viewers of this profile also viewed · 88
virális · 79

W

webcím · 97, 100
weboldal · 48, 96
Who's viewed my Profile · 135
Who's viewed your profile · 28
www.Linkedin.com · 20

Y

Yahoo! · 17, 18, 40

Ábrajegyzék

2. ábra – a LinkedIn regisztrációs felülete „Get started – it’s free” (Kezdje el – ez ingyenes).....	19
3. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Akkor kapcsolódjon ismerőseivel, ha már kész a LinkedIn Profilja	21
4. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Még sokszor kell a Skippel tovább lépnie.....	21
5. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Ezzel a lépéssel (megerősítő levél kérése) is elkerülhető a LinkedIn levelező rendszeréhez kapcsolásának lehetősége.....	22
6. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Ahelyett, hogy idekattintana, a böngészőjében nyisson meg egy új fület (Ctrl+T billentyű kombinációval), ahol megnyithatja a webes email kiszolgálóját, vagy a számítógépén lévő levelező programjába lépve tekintse meg a linket.....	22
7. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – A levelező programjában talál egy levelet a Linkedintől. Ebben a levélben van egy sárga gomb: Confirm your email address (Erősítse meg az email címét), amire – vagy a linkre – rákattintva megerősíti az email címét.	23
8. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Ezután visszakerül – még mindig – a második lépésre, ahol ismét a <u>Skip this step</u> szövegre kell kattintania!	23
9. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Majd ismét jön a <u>Skip</u> . ..	24
10. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Itt már a LinkedIn lát két ismerőst nekem, ezekkel most még nem érdemes felvenni a kapcsolatot. Majd csak akkor, ha már felépítettük a profilunkat. Ismerősöknek és családnak is a legjobb arcunkat érdemes mutatni.	24
11. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Mint azt a 10. ábránál is írtam, egyelőre ez is elkerülendő, de amint kész a profilunk, akkor	

Ide mindig a fejezet címe kerül

természetesen büszkén mutassuk meg a világnak, hogy milyen szép lett a LinkedIn Személyes Profilunk.	25
12. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – Egyelőre itt is a <u>Skip this step</u> -et nyomjuk meg. A fenti listát itt a kép alatt elemzem.	25
13. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – És megint nyomja meg a <u>Skip</u> gombot, s így megint elkerülheti a LinkedIn összekapcsolódását a levelező rendszerével.	29
14. ábra – LinkedIn bejelentkezés lépései – A következő három lépésnél már nyugodtan megnyomhatjuk a nagy kék gombokat. Követhet, beléphet.	30
15. ábra – Így kell más nyelven létrehozni LinkedIn Profilunkat.	39
16. ábra – Aktivitási jelentés – kikapcsolandó mikor elkezdjük a Profilunk szerkesztését.	43
17. ábra – Contact Info beállítás – IM, azaz Internet Messenger – Skype és társai.	46
18. ábra – Az 5 lépés.	48
19. ábra – Készítsünk önéletrajzot a LinkedIn Profilunkból bit.ly/LinkedIn-konyv-Oneletrajzkeszito	49
20. ábra – Készségek és Tapasztalatok – azaz a Tanúsítványok (Endorsement).	52
21. ábra – Endorsement beállítás – Hozzáadás & Törlés.	53
22. ábra – Endorsement beállítás – Tanúsítások kezelése.	53
24. ábra – Önkéntesség.	55
25. ábra – Oktatás.	57
26. ábra – Tanfolyamok.	58
27. ábra – Kitüntetések és Díjak.	59
28. ábra – Érdeklődési körök.	60
29. ábra – Személyes információk.	61
30. ábra – Kapcsolat felvételi ajánlás.	62
31. ábra – Szervezetek.	63
32. ábra – Publikációk.	64
33. ábra – Projektek.	65
34. ábra – Ilyen egy jó Ajánlás (Kaposvári Anna engedélyével).	66
35. ábra – A LinkedIn Profil ereje.	67

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

36. ábra – Kik látták a profilját	69
37. ábra – Az elmúlt 90 nap adatai.....	70
38. ábra – LinkedIn Csoportok (A HBS-nél tulajdonosi nézet)	76
39. ábra – Hungary Business Society (HBS) Members (Tagság) fül	80
40. ábra – Csoport tagtárs - a név fölé vitt egérrel jön fel a Send message (Üzenet küldése) és az Invite to connect (Meghívás a kapcsolati hálóba)	80
41. ábra – Privacy & Settings (Biztonság és Beállítások)	110
42. ábra – LinkedIn Beállítások fő táblája.....	111
43. ábra – LinkedInhez hozzáadott email címek	111
44. ábra – Settings (Beállítások) főoldala	112
45. ábra – Beállítások – Kommunikáció.....	113
46. ábra – Beállítások – Csoportok, Céges oldalak és Alkalmazások	114
47. ábra – Beállítások – Fiók	116
48. ábra – LinkedIn Céges oldalak.....	83
49. ábra – LinkedIn Céges oldal – Főoldal tulajdonosi nézet – tartalom megosztási felülettel.....	85
50. ábra – LinkedIn Céges oldal – Karrier oldal a LinkedIn saját céges oldalán	86
51. ábra – LinkedIn Céges oldal – Termékek és Szolgáltatások	87
52. ábra – LinkedIn Céges oldal – Betekintés – Volt munkaerő, akit ismerhet.....	90
53. ábra – LinkedIn Céges oldal – Statisztika 1a. tábla	91
54. ábra – LinkedIn Céges oldal – Statisztika 1b. tábla.....	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
55. ábra – LinkedIn Céges oldal – Statisztika Hányszor látták a bejegyzéseinket, naponta (GMT szerint) Hány kattintást, like-ot vagy kommentet, valamint mennyi új követőt szereztünk az elmúlt napon (GMT szerint).....	93
56. ábra – LinkedIn Céges oldal – Statisztika Követők (az összes, demográfia: vezetői szint, iparág, cég méret, szakterület, alkalmazott, vagy sem).....	93

Ide mindig a fejezet címe kerül

57. ábra – LinkedIn Céges oldal – Statisztika Követők számának változása.....	94
58. ábra – LinkedIn Céges oldal – Statisztika Versenytársainkhoz viszonyítva & Növeljük a követőink számát	95
59. ábra – LinkedIn Céges oldal – Cégnév és az URL fent ez olvasható: www.linkedin.com/company/linkedin	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
60. ábra – LinkedIn Céges oldal – Összefoglalás & Specialitások (Keresőszavak)	97
61. ábra – LinkedIn Céges oldal – Admin hozzáadása	98
62. ábra – LinkedIn Céges oldal – Toborzó Poszter	99
63. ábra – LinkedIn Céges oldal – Adatok	100
64. ábra – LinkedIn Céges oldal – Ajánlott Csoport	102
65. ábra – A LinkedIn Képzés Céges oldal – Képek Főoldali kép	103
66. ábra – A LinkedIn Képzés Céges oldal – Képek Termékek és Szolgáltatások 3 képe.....	104
67. ábra – LinkedIn Céges oldal – Karrier video	105
68. ábra – LinkedIn Céges oldal – Miként kapcsolódik a céghez.....	107
70. ábra – LinkedIn Hirdetés Csak szöveg.....	119
69. ábra – LinkedIn Hirdetés Adwords stílus	119
71. ábra – LinkedIn Premium Összehasonlítása (angolul)	122
72. ábra – Talent Finder (Tehetség találó) Összehasonlítás (angolul)	123
73. ábra – Job Seekers (Álláskereső) fiókjának az összehasonlítása (angolul)	124
74. ábra – Az összes fizetős csomag összehasonlítása (magyarul)	125
75. ábra – LinkedIn Settings – Aktivitás mutatása	136

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Ide mindig a fejezet címe kerül

Bibliográfia

Wayne Breitbarth: The Power Formula for LinkedIn Success

Seth Godin: Törzsek

Jan Vermeiren & Bert Verdonck: How to really use LinkedIn

Brian Carter: LinkedIn for Business

Patrice-Anne Rutledge: Sams Teach Yourself LinkedIn[®] in 10 Minutes

Melanie Pinola: LinkedIn in 30 Minutes

Cleire Hunter & Michele Somody: A Simple Guide to Finding a Job with LinkedIn[™]

A MAGYAR LinkedIn Kézikönyv

Elérhetőség

LinkedIn: hu.linkedin.com/in/tamasbanki

Twitter: [@TamasBanki](https://twitter.com/TamasBanki)

Email: banki.tamas@linkedin-kepzes.hu

Skype: [banki.tamas](https://www.skype.com/people/banki.tamas)

Telefon: +36 70 932 8054