

8 Passi per creare un potente profilo LinkedIn

1. La tua immagine

L'immagine dovrebbe essere del tuo viso. Non il tuo cane o una cascata. Scegli un primo piano semplice dove guardi dritto di fronte a te. Nessun selfie. Vale la pena spendere dei soldi per avere una foto professionale. Ricorda, non deve essere noiosa o artificiale. Non devi indossare abiti da ufficio se questo non è il tuo stile. Ma hai bisogno di sembrare professionale e piacevole. Sorridi. Mettiti in posa come persona "affidabile" e "fidata". Evita le pose sexy o eccentriche.

Il vecchio proverbio è vero. Le persone ricordano i visi più che i nomi. Questo è anche il motivo per cui è necessario che si veda il tuo viso e non qualche altra parte di te. Ad esempio, un istruttore di yoga dovrebbe ancora usare un primo piano e non una foto di se stesso in una posa di yoga. Immagini che attestano abilità o talento possono essere caricate altrove sul tuo profilo, insieme a video formativi e materiale di presentazione.

2. Il tuo titolo

Hai 120 caratteri nella parte superiore del tuo profilo per descrivere al mondo ciò che fai. Molte persone hanno inserito solo il titolo di lavoro ufficiale, che è l'unico modo per proseguire con l'iscrizione al social... oppure puoi davvero usare il sistema a tuo vantaggio. Scegli parole chiave descrittive e convincenti che a) ti rendano professionalmente interessante e b) ti aiutino a farti trovare dalle persone giuste. Ricorda, LinkedIn è un motore di ricerca.

Esempi di titoli efficaci sono "Recruiter, HR, Talent Management Expert" o "Brand Marketing, PR, Communications Professional". Sono utili soprattutto se stai cercando attualmente lavoro.

3. Il tuo summary

La sezione di riepilogo di LinkedIn è la parte migliore del suo rinnovamento del 2012. Puoi includere foto ad alta risoluzione, un'infografica della tua esperienza o un video di un discorso che hai pronunciato. Vale la pena spendere qualche sforzo per scrivere una sezione riassuntiva unica e accattivante.

Puoi considerarlo come la tua "pubblicità da 60 secondi" o il tuo "discorso dell'ascensore". Queste sono le prime righe che le persone leggono, e hai molto poco tempo per attirare l'attenzione del lettore e fargli desiderare di saperne di più.

Ci sono diversi modi per scrivere un buon summary. Potrebbe essere un copia / incolla della sezione di riepilogo del tuo curriculum. O potrebbe essere la tua biografia. Potresti elencare tre o quattro abilità chiave che ti caratterizzano. Puoi adottare un approccio di successo e elencare i tre o quattro grandi risultati ottenuti per conto dei tuoi vecchi datori di lavoro o clienti.

Oppure potresti essere abbastanza creativo e aggiungere una storia interessante in una sezione chiamata "ciò che non troverai sul mio curriculum". Quanto puoi osare in termini di creatività dipende in una certa misura dal tuo settore, in quanto alcuni sono più tradizionali di altri.

In ogni caso, alla fine di questa sezione, il lettore deve avere una forte idea di chi sei e di come aiuti le persone. Termina con un invito all'azione (Call To Action), ad esempio, "Contattami per discutere delle opportunità in X, Y e Z."

4. La tua esperienza

Questo è il corpo del tuo profilo - proprio come in un curriculum tradizionale - in cui esprimi la tua esperienza, competenza e abilità. Aggiungi dove hai lavorato, per quanto tempo e in quali ruoli e funzioni. Includi la tua posizione attuale e almeno altre due posizioni.

Esistono due modi di base per gestire questa sezione:

Adattalo dal tuo curriculum; è possibile copiare / incollare le descrizioni e i risultati del lavoro pertinenti per ciascuna posizione.

Se ti senti a disagio elencando troppe informazioni sotto specifici datori di lavoro, puoi semplicemente aggiungere il nome del datore di lavoro, la tua posizione, le date, mantenere il resto in bianco e includere nel Summary un pezzo di esperienza più generico basato sulle competenze.

5. Parole chiave e SEO

Includere parole chiave ovunque, in particolare nelle sezioni Summary ed Esperienza, ai fini dell'ottimizzazione dei motori di ricerca (SEO). Quando i reclutatori usano LinkedIn, usano certe parole chiave specifiche del settore. Questi sono i termini che ti aiuteranno a mostrarti nei loro risultati di ricerca all'interno di LinkedIn.

Modi per capire le tue parole chiave:

Quali parole e frasi potrebbero utilizzare le persone nel tuo target di mercato per cercare qualcuno con il tuo background, esperienza e offerta di servizi? Vai alla pagina Carriere di alcuni potenziali datori di lavoro che ti interessano e scegli parole chiave comuni in base al lavoro o all'industria.

6. Segnalazioni

Questa è un'area che viene spesso ignorata. Eppure è uno degli strumenti più preziosi per costruire la tua credibilità nel mercato del lavoro.

Devi essere proattivo sulla richiesta di segnalazioni, su come continuare e aggiornare il tuo profilo. Le segnalazioni possono provenire da chiunque: capi, colleghi, mentori e allievi, clienti soddisfatti o chiunque abbia collaborato con te e abbia tratto beneficio dalle tue capacità o dai tuoi consigli.

Una segnalazione brillante e ben fatta da un pari è meglio di poche frasi generiche di un amministratore delegato di alto livello.

Il nostro miglior consiglio è avere una strategia. Chiedi a ogni persona di parlare di particolari abilità o evidenziare alcune esperienze con il maggior numero di dettagli possibile. Aiuta i tuoi consiglieri dando loro questo dettaglio. Ad esempio, se vuoi che loro evidenzino le capacità di leadership, ricorda loro due o tre istanze quando conduci abilmente un progetto. Infine, assicurati che la somma totale dei tuoi consigli copra tutte le tue abilità ed esperienze e che il contenuto in esse confermi (o almeno non contraddica) ciò che hai scritto su di te.

Ringrazia sempre i tuoi segnalatori e offri di segnalarli. Anzi, fai un passo avanti e invia una bozza di una potenziale segnalazione.

7. Gruppi e associazioni

I gruppi sono un modo per costruire relazioni e fare rete con persone che svolgono un lavoro simile o hanno interessi simili ai tuoi. Hai circa 1,3 milioni di gruppi su LinkedIn tra cui scegliere.

Unisciti a tutti i gruppi più importanti che puoi e contribuisce alla conversazione. Come inizio, unisciti ai gruppi di alunni della scuola che hai frequentato e tutti i gruppi di associazioni di settore pertinenti alla tua linea di lavoro. Quando ti unisci alla discussione, cerca di prestare la tua esperienza per avvantaggiare la conversazione e mostrare il tuo interesse e il tuo valore.

8. Assicurati di avere un “Profilo Completo”

LinkedIn dice che il tuo profilo apparirà 40 volte di più nei risultati di ricerca se è “completo”. In altre parole, avrai 40 volte più opportunità se lo fai. Quindi fallo. Qui c'è la definizione di LinkedIn di un profilo completo al 100%:

- ☐ Il tuo settore e la tua posizione
- ☐ Una posizione attuale aggiornata (con una descrizione)
- ☐ Due posizioni passate
- ☐ La tua istruzione
- ☐ Le tue capacità (minimo 3)
- ☐ Una foto profilo
- ☐ Almeno 50 connessioni

Adattato da: Business Insider: <http://www.businessinsider.com/8-steps-to-creating-a-powerful-linkedin-profile-2013-12?IR=T>