

14 pomysłów na Twój własny post na LinkedIn

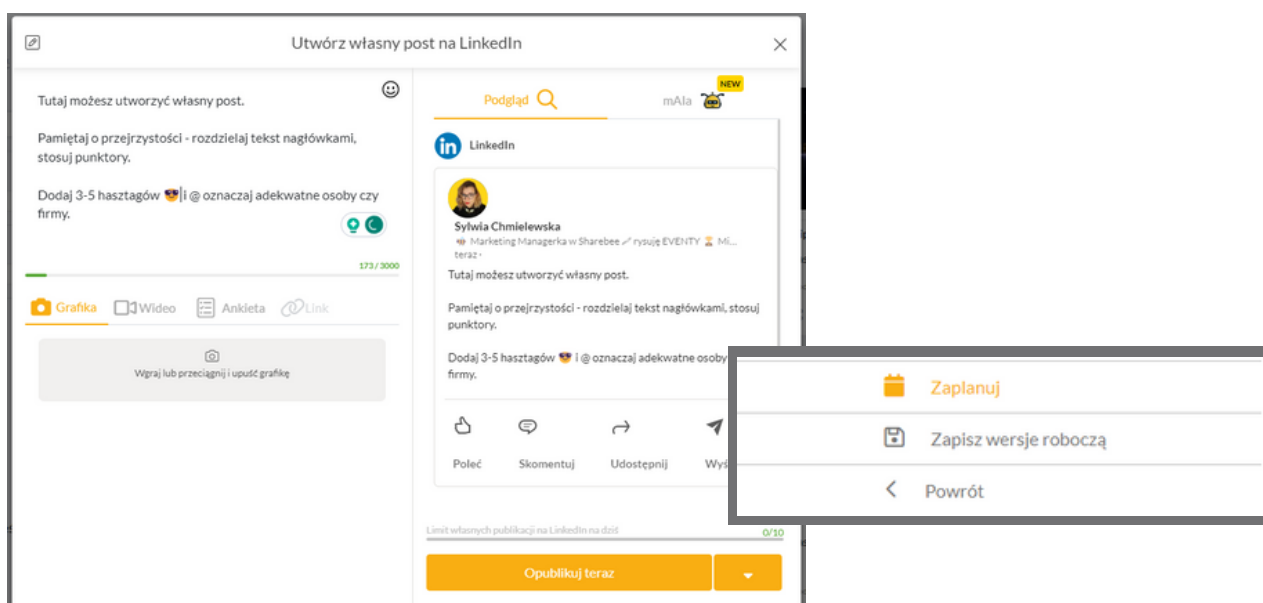


Jak utworzyć własny post na platformie Sharebee?

To proste - wystarczy, że z menu po lewej stronie wybierzesz zakładkę „Utwórz własny post”.

Otworzy Ci się okno z „kreatorem postów własnych”, w których możesz stworzyć swoją unikalną treść.

Do posta możesz dołączyć link do ciekawego artykułu czy adekwatną grafikę, a nawet całą galerię zdjęć. Utworzony post możesz opublikować od razu na swoim profilu lub zaplanować publikację na przyszłość, czy zapisać ją w wersji roboczej, żeby do niej wrócić.



O czym warto pisać na LinkedIn?

Na początek poruszaj te tematy, w których czujesz się najbardziej swobodnie. Jeżeli o platformie LinkedIn pomyślimy jak o konferencji branżowej, czy spotkaniu biznesowym, to łatwiej będzie nam osadzić się w kontekście. Ważne jest to, żeby treści którymi się dzielisz, pomagały Ci w osiągnięciu założonych celów i były zgodne z z założoną strategią.

Poniżej znajdziesz kilka inspiracji zebranych przez pszczoły z Sharebee.

1 Podziel się historią z pracy

Podzielenie się historią z pracy to świetny sposób na zademonstrowanie swoich kompetencji, przy jednoczesnym zachowaniu osobistej i ciepłej atmosfery w poście.

Możesz opisać to, jak **radzisz sobie z ostatnim trudnym projektem**, jak udało Ci się zażegnać konflikt w miejsc pracy, czy jak opracowana przez Ciebie strategia przełożyła się na wyniki firmy.

Nie musisz wchodzić zbyt w szczegóły. Celem jest zaprezentowanie swoich możliwości w sposób naturalny, niesprawiający wrażenia autopromocji. W myśl zasady - sharing is caring!

2 Przedstaw etapy procesu rekrutacyjnego

Każdy wie, jak stresująca potrafi być rozmowa kwalifikacyjna. Twoich odbiorców interesuje to, w jaki sposób sobie z nią poradziłeś. Co sprawiło, że "wylądowałeś/aś" w tej pracy. Powiedz o czymś szczególnie interesującym albo daj wskazówki o tym, jak odpowiedziała(e)ś na niektóre z pytań podczas rozmowy kwalifikacyjnej. Możesz też **opisać swoją drogę** - jak to się stało, że jesteś w tym właśnie punkcie swojej zawodowej kariery,

Działaj na realnych przykładach, w których inni będą potrafili się odnaleźć. Podziel się wskazówkami, jak wyróżnić się w trakcie rozmowy kwalifikacyjnej. Jak dać się zapamiętać. Ostrzegaj przed często spotykanymi błędami. To wiedza, która przyda się wielu osobom!



3 Zapytaj o opinię swoich znajomych

Rób ankiety lub pytaj swoich znajomych o ich opinię na temat danego pomysłu, wydarzenia, projektu, produktu czy innej rzeczy, którą się aktualnie zajmujesz. Ludzie lubią dzielić się swoimi opiniami.

Na przykład: **graficy na LinkedIn** proszą swoich znajomych o porównanie i wybranie najlepszego z dwóch projektów, które wykonali.

Jest to świetny sposób na zwiększenie zaangażowania, ale także pomaga lepiej zrozumieć Twoją grupę docelową.

4 Ogłoś osiągnięcie w pracy

Dostałaś awans? Zostałaś Pracownikiem Miesiąca? Przekroczyłaś oczekiwania dotyczące sprzedaży? Dlaczego nie **podzielić się swoimi sukcesami** z innymi osobami?

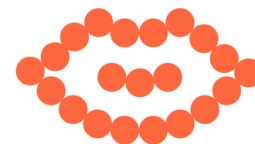
Jest to co prawda bardziej bezpośredni sposób na marketing, ale mimo wszystko może pomóc w zwiększeniu zaangażowania i przyciągnięciu uwagi rekruterów. Pokazuje Cię też jako osobę, która jest pewna swoich umiejętności oraz mocnych stron.

5 Wyjaśnij nieporozumienie, obalaj mity

Czy jest coś w Twojej branży, co jest powszechnie uznawane za właściwe, ale wiesz, że nie jest to prawda? Wyjaśnienie błędnych przekonań może być dobrym sposobem na pokazanie swojego doświadczenia i autorytetu w branży. Warto obalać krzywdzące mity.

Zachowaj ostrożność. Odbiorcy mogą poprosić Cię o poparcie swoich twierdzeń, więc upewnij się, że masz odpowiednią wiedzę, aby je uzasadnić w argumentacji.

Zanim opublikujesz taki post, zbadaj i znajdź godne uwagi statystyki, które pomogą udowodnić Twój punkt widzenia.



6 Podziękuj współpracownikowi

Jeśli zacząłeś pracę na nowym stanowisku, możesz podziękować współpracownikowi za to, że np. pokazał Ci, jak korzystać z określonego oprogramowania, pomógł Ci zwiększyć produktywność lub podzielił się z Tobą częścią pracy, wdrażając Cię w projekt.

Pamiętaj, że **wdzięczność to bardzo pozytywny komunikat**. Daje sygnał twoim kontaktom, że znasz wartość budowania zespołu, doceniasz czas i wysiłek włożony przez współpracowników, aby Ci pomóc.

7 Dziel się dobrymi praktykami

W każdej pracy znajdzie się garść dobrych praktyk. To co dla Ciebie wydawać się może oczywiste, innym osobom może otworzyć oczy i sprawić, że ich działania wzniosą się na inny poziom.

Jeśli dobrze czujesz się w pisaniu, możesz wypisać **DO's i DONT's** pisania treści, aby pomóc nowicjuszom z tą samą lub podobną pracą.

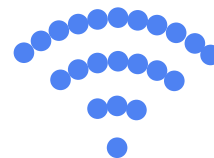
8 Udzielaj porad, do których jesteś uprawniona/y

Na LinkedIn jest mnóstwo porad na tematy, o których postępujący nie mają wiedzy. Jeśli chcesz, żeby Twoje treści się wyróżniały, najlepiej po prostu trzymaj się swojej dziedziny. To budzi zaufanie i podnosi wiarygodność.

Np.: jeśli zajmujesz się **marketingiem cyfrowym** – podziel się wskazówkami na temat tego, jak nowi blogerzy mogą monetyzować swoje blogi.

Podobnie, jeśli jesteś przedsiębiorcą z dużym doświadczeniem - podziel się tym, jak nowe startupy mogą opracować strategię konkurowania na rynku; podaj narzędzia, których młodzi przedsiębiorcy mogą użyć, aby zwiększyć swoją produktywność. Im bardziej użyteczne i konkretne porady, tym lepiej.

To nie miejsce na lanie wody. Tu liczy się doświadczenie i konkrety.



9 Podziel się swoim doświadczeniem z pracy w domu

Żyjemy w świecie “nowej normalności”, gdzie praca z domu stała się dla jednych szansą, dla drugich koniecznością, jedno jest pewne - ta forma zostanie z nami na dłużej. Podziel się swoją historią pracy z domu, tym jak Twoja firma przetrwała ciężkie chwile i jaka była w tym Twoja rola.

Opowiedz o **nowych umiejętnościach**, które dała Ci praca zdalna.

Jeżeli Twoja firma pracuje obecnie w trybie hybrydowym - daj znać jaką opcję Ty wybierasz, jakie są wady i zalety obu modeli.

10 Wymień lekcje z ostatnio przeczytanej książki

Każdy zapalony czytelnik powie ci, jak książki mogą być świetnymi rozmówcami. Jeśli ostatnio przeczytałeś dobrą książkę, możesz podzielić się lekcjami, które z niej wyciągnąłeś ze swoimi odbiorcami na LinkedIn.

Skomentuj, jak wykorzystała(e)s je, aby poprawić swoją produktywność, styl życia, perspektywę czy co innego wartościowego wniosła ona do Twojej codzienności. Jeżeli to możliwe - oznacz autora lub autorkę.

11 Podziel się narzędziami, których używasz na co dzień

Dla Twojej sieci kontaktów wartościowe może okazać się np. wymienienie narzędzi przydatnych do codziennej pracy - aplikacji, systemów czy innych rzeczy, które ułatwiają Ci obowiązki. Mogą to być narzędzia sprzętowe lub programowe.

Na przykład: jeśli jesteś **filmowcem lub fotografem**, możesz podzielić się tym, jakiego sprzętu używasz. Pokazać kulisy swojej pracy.

Jeśli jesteś autorem treści, możesz podzielić się narzędziami, które pomagają Ci w publikacji, takimi jak programy do sprawdzania plagiatów, programy do sprawdzania gramatyki, edytory czytelności, narzędzia do badania słów kluczowych, źródła obrazów royalty-free i inne programy.

12 Podziel się interesującym faktem

Bądź źródłem wiarygodnych i aktualnych informacji ze swojej branży. Pokaż, że trzymasz rękę na pulsie i śledzisz nowinki.

Opublikuj materiał źródłowy - koniecznie **ze swoim omówieniem**. Może to być szokująca statystyka, interesująca rzecz, która wydarzyła się w Twojej branży lub coś zupełnie innego, co będzie interesujące dla sieci.

Chodzi o to, aby pobudzić rozmowy między Tobą a Twoimi kontaktami, wywołać dyskusję i poznać różne punkty widzenia.

13 Wymień swoje cele na ten rok

Każdy nowy początek wiąże się z planami i postanowieniami. Na LinkedIn warto dzielić się tymi dotyczącymi kariery zawodowej.

Mierzalny charakter tego planu i **publiczne zobowiązanie** może pomóc Ci faktycznie osiągnąć swoje cele.

Informowanie swojej sieci kontaktów o planach może też sprawić, że dostaniesz niespodziewaną propozycję współpracy.

14 Pokaż proces swojej pracy

Opowiedz krok po kroku o tym, jak wykonujesz wybrany projekt. Zrób to w taki sposób, aby informacje były jasne i użyteczne.

Czy jest jakaś **specjalna technika**, której używasz, aby utrzymać koncentrację? Jak radzisz sobie z przeciążeniem pracą? Jak planujesz kalendarz? Jaki jest Twój sposób na radzenie sobie ze stresem?

Dzielenie się tymi rzeczami to doskonały sposób na zwiększenie zaangażowania. Możesz również zadać Twoim znajomym te same pytania i sprawdzić, jak oni radzą sobie z wyzwaniami.



W programach **Social Selling i Employee Advocacy** warto zadbać o to, by osoby w nich uczestniczące miały dostęp do biblioteki jakościowych treści, jak i o to, żeby potrafiły tworzyć je samodzielnie. Ważny jest tu odpowiedni balans.

Tworzenie contentu to jeden z puzzli, jakie znajdziesz w ofercie Sharebee. Możemy Cię wspierać w tym obszarze.

Przygotowujemy **posty, artykuły, grafiki, materiały video**. Wiemy, jak pisać, żeby ludzie chcieli słuchać i angażować się pod postami. Rozumiemy różne branże i specyfikę klientów, dokładając starań do tego, aby biblioteka ich treści na platformie była różnorodna i atrakcyjna.

Mamy na to sprawdzony proces, który wspiera dedykowany **workflow** dostarczania i weryfikacji treści na platformie. Obejmuje m.in. research, drafty, weryfikację merytoryczną i graficzną, aż do finalnej wersji zaakceptowanej przez klienta.

Twoi ambasadorzy potrafią pisać najlepsze treści. Są ekspertami i ekspertkami w swojej branży. Pomożemy Twoim pracownikom **doszlifować ich posty**, tak aby stawali się coraz pewniejsi w działaniach na LinkedIn.

Praktyczne warsztaty pomogą wznieść się na wyższy poziom.

Umów się na rozmowę

Porozmawiajmy o tym, jak platforma Sharebee i nasz zespół mogą wspierać Cię w tworzeniu i dystrybucji treści w social mediach.

hello@sharebee.pl

