

چگونه پست های موفق در لینکدین تولید کنیم؟

# انتشار پست های موفق در لینکدین



یکی از اپلیکیشن های قدرتمند در حوزه ی بازاریابی محصولات و خدمات که در سرتاسر دنیا از آن استفاده می کنند لینکدین است که براساس روابط تجاری بنا نهاده شده است. لینکدین جدای اینکه یک شبکه اجتماعی به شمار می آید اما بیشتر در حوزه ی تجارت با مدیران شرکت های کوچک و بزرگ در ارتباط است و همین برنامه به آنها این قدرت را می دهد که بر اعتبار تجاری خود بیفزایند.

یکی از مشکلات و معضلات کاربران این است که در منتشر کردن پست ها به خوبی عمل نمی کنند و آن نتیجه ی دلخواه را به دست نمی آورند. بعضی از کاربران با قرار دادن پست های قدیمی و منسوخ شده در LinkedIn این فرصت دیده شدن را از خود می گیرند. اما خوشبختانه راه حل های مختلفی وجود دارد که می توان این

فرصت را به موفقیت تبدیل کرد. برای این کار بایستی یک برنامه ریزی خاص داشته باشید و بهترین مطالب خود را گلچین و در LinkedIn قرار دهید.

این نکته را مد نظر داشته باشید که اپلیکیشن لینکدین این خاصیت را دارد که در ابتدای ثبت نام این سوال را از شما می پرسد که زمینه کاری شما در چه حوزه ای است. به فرض مثال اگر اعلام کرده باشید که در زمینه کسب و کارهای آنلاین کار می کنید شما را در این گروه قرار می دهد و به طور متوسط ۴ برابر بیشتر از اپلیکیشن های دیگر به مانند [اینستاگرام](#)، توئیتر و فیسبوک مطالب را به کاربران هدف شما منتقل می کند. اما ... اما این نکته حائز اهمیت است که تا مطالب جدید و محتوای ناب تولید نشود، به طور یقین ترافیک و بازدید سایتی برای شما ایجاد نخواهد شد و این یعنی اینکه، مطالب قدیمی و به طور کل نداشتن مطلب جدید هیچ ارزشی برای شما ندارد.

تیم "کافه نیاز" سعی کرده است که در این مقاله به صورت کاملاً کاربردی نحوه ی نوشتن و تولید محتوای ناب برای پست هایی موفق در لینکدین را به شما ارائه دهد.

۱. کاربران هدف خود را انتخاب کنید و سپس برای آنها موضوعاتی تهیه نمایید

## ارسال پست های منظم در لینکدین

شنبه یکشنبه دوشنبه سه شنبه چهارشنبه پنجشنبه جمعه

تعامل پائین کاربران

تعامل پائین کاربران



بهترین زمان انتشار پست در لینکدین  
صبح ها بین ساعات 8 تا 10  
و در بعد از ظهر بین ساعات  
5 تا 6 است.



بیشتر افراد متخصص در صبح  
مطالب لینکدین را مطالعه می کنند.  
درست مانند روزنامه!



درست است که لینکدین شبکه  
اجتماعی تخصصی است، اما عده  
زیادی معتقدند که بهترین زمان  
برای انتشار پست، قبل و بعد  
از ساعات کاری است.

kafeniaz.com

سعی کنید قبل از ارسال پست ها یک چرخی در صفحه ی اول لینکدین بزنید. بیشترین لایک ها و کامنت ها را بررسی کنید. به فرض مثال اگر بیشترین لایک و کامنت در مورد موضوعی به عنوان بازاریابی بود همان موضوع را به عنوان پست خود در نظر بگیرید و در مورد آن بنویسید.

لینکدین همان طور که در بالا گفته شد بیشتر برای مدیران شرکت های بزرگ و کوچک مورد استفاده می شود و همین اشخاص بیشتر احتیاج دارند در مورد بازاریابی بدانند تا در مورد مسائل به مانند سیاست. این را مد نظر داشته باشید که باید برای کاربران خود بنویسید تا بازدید کننده های خوبی نصیب شما شود.

۲. پست هایی منظم و به صورت روزانه در LinkedIn قرار دهید

سعی کنید که:

به صورت روزانه یا هفته ای یک بار در لینکدین مطلب قرار دهید

**Linked in**

For Business



شاید این کار سختی باشد که بخواهید روزانه مطالب ناب تولید کنید و در LinkedIn منتشر کنید. اگر این کار سخت است می توانید چند روزی یک بار این کار را انجام دهید. بروز رسانی مداوم باعث می شود که اشخاصی که شما را دنبال می کنند مطالب شما را بخوانند و یا بهتر از آن همین مطالب شما را به اشتراک بگذارند. پس سعی کنید تنبلی را کنار بگذارید و این فرصت را غنیمت بشمارید و به صورت روزانه و یا حتی المقدور چند روزی یک بار تولید محتوا کنید.

۳. در پست هایی که منتشر می کنید حداقل ۸۰۰ کلمه قرار دهید

## پست های با حداکثر ۸۰۰ کلمه در لینکدین منتشر نمایید



بیشتر کاربران و مدیران اینترنتی به دنبال آپدیت کردن اطلاعات شخصی و کاری خودشان هستند و LinkedIn هم یک ابزار قدرتمند در این حوزه است. پست هایی که در این اپلیکیشن قرار داده می شود اگر قدیمی نباشد به طور یقین می تواند آموزنده باشد. پیشنهاد ما این است که قبل از انتشار، مطلب را در برنامه ی word قرار دهید و تعداد کلمه ها را در نوار آبی رنگ پایین برنامه مشاهده بفرمایید. با کم و زیاد کردن و قرار دادن هشتک های مناسب (#) مطلب را در برنامه منتشر کنید.



۴. جهت بهتر کردن سئو سایت، مخاطب را به سایت هدایت کنید

با قرار دادن لینک مطالب در پایان متن، کاربران را به سایت هدایت کنید

Linked in



[kafeniaz.com](http://kafeniaz.com)

قرار دادن عکس های مرتبط با موضوع منتشر شده حس کنجکاوی مخاطب را بر می انگیزد که مطلب را مطالعه کند و چه بهتر این که در آخر متن لینک کامل مطلب را از سایت کپی کنید و به مخاطب اعلام کنید که "برای مطالعه بیشتر به لینک زیر مراجعه نماید".

یا اینکه می توانید کاری بهتر انجام دهید. هم می توانید لینک کامل مطلب را قرار دهید و هم لینک عضویت در خبرنامه، مقالات مرتبط با موضوع انتشار یافته، معرفی محصول یا خدمات شرکت و ... برای این که مخاطب درک عمیقی از موضوع منتشر شده داشته باشد می توانید لینک مطالب مشابه را در آخر پست قرار دهید و این باعث

می شود که مخاطب به مطالب دیگر هم سر بزند. همین کار بسیار کوچک شما می تواند افزایش ترافیک را برای شما به همراه داشته باشد.

۵. در هر حالتی برای کاربران خود ارزش قائل شوید و به نظرات آنها پاسخ دهید

به کامنت های کاربران خود در لینکدین پاسخ دهید. چرا که:  
پست های موفق در لینکدین از نظرات و کامنت های زیاد برخوردار است

47 26 35

kafeniaz.com



ارزش کاری شما زمانی زیاد خواهد شد که برای کاربران خود ارزش قائل شوید. اگر آنها کامنت یا سوالی می پرسند سعی کنید به آنها پاسخ دهید. این کار شما ۵ مزیت برای شما دارد:

الف) مخاطب شما به جواب سوالات خود خواهد رسید

ب) ارزش کاری شما زیاد خواهد شد

ج) امکان دارد که مخاطبان شما پست منتشر شده را در شبکه ها و گروه های دیگر انتشار دهند

د) همین سوال و جواب هایی که بین شما رد و بدل می شود، روی سئو سایت شما تاثیر زیادی دارد

ه) محبوبیت شما در بین کاربران لینکدین زیاد خواهد شد

نکته ی مهم: این نکته را مد نظر داشته باشید که پست های موفق که در لینکدین انتشار داده می شوند به طور متوسط از نظرات و کامنت های زیاد برخوردار است.

۶. به ایمیل های ارسالی از طرف لینکدین توجه نمایید

ایمیل های ارسالی از طرف لینکدین حاوی یک سری اطلاعات در مورد ارسال صحیح پست است

پس به آن توجه کنید

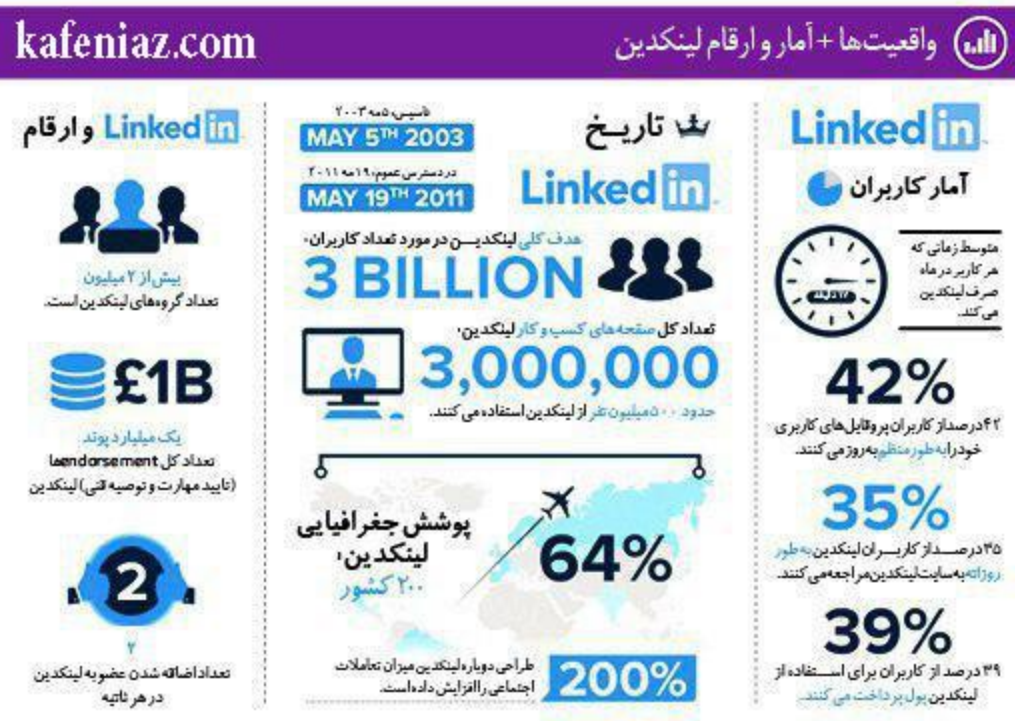


یکی از ابزارهای خوبی که LinkedIn در اختیار شما قرار داده است تجزیه و تحلیل ترافیک سایت اعم از اشتراک گذاری آن در شبکه های اجتماعی، بازدیدها از پست ارسالی، نظرات و کامنت های ارسالی است. در بعضی مواقع یک ایمیل از طرف لینکدین برای شما ارسال می شود که نحوه ی صحیح قرار دادن پست ها را به شما توضیح می دهد. به این ایمیل ها توجه نمایید.



## سخن آخر

بیشتر اشخاصی که از شبکه های اجتماعی به خصوص لینکدین استفاده می کنند جهت بالا بردن ترافیک سایت و سئو و بهینه سازی سایت است. شما هم اگر از این دسته اشخاص هستید این فرصت را از دست ندهید و با فراگیری این موارد اعلام شده در جهت بالا بردن رتبه ی سایت خود کوشا باشید.



بیش از ۲۵ میلیون پروفایل لینکدین در هر روز بازدید می شود

## واقعیت های جالب LinkedIn



بازدیدهای لینکدین با اضافه کردن عکس به پروفایل ۱۱ برابر می شود.



از هر سه متخصص روی کره زمین، یک نفر حساب کاربری لینکدین دارد.



ماشابل، شرکتی که بیشترین فالوئینگ ها را دارد.



۲۰۰ مکالمه در هر ثانیه در گروه های لینکدین رخ می دهد.



۴۱ درصد از بازدیدهای لینکدین از طریق تلفن همراه صورت می گیرد.



از هر ۲۰ پروفایل لینکدین، یکی به شرکت رشد ارتباطات **توسمند**