



SPIRAL TEAM

A new Perspective
of Creative Art

صفر تا صد بازاریابی و تبلیغات در لینکدین



برای کسب و کارها، لینکدین ابزاری مؤثر برای خلق همکاری، به اشتراک‌گذاری بهترین شیوه‌های استفاده، محصول و بازاریابی هدفمند است. سازمان‌های مستقل می‌توانند برای گسترش شبکه خود در گروه‌های مختلف عضو شوند و مدیران اجرایی و صاحبان مشاغل نیز می‌توانند خود را به عنوان رهبران فکری در صنعت خود معرفی کنند. تبلیغات در لینکدین، یعنی استفاده از این شبکه اجتماعی برای ایجاد ارتباطات تبلیغاتی، بهبود آگاهی از برند، تقویت روابط تجاری و خلق مشارکت‌های مؤثر، به اشتراک‌گذاری محتوا و هدایت ترافیک به وبسایت شما. همه اینها باعث شده است که لینکدین امروزه بخشی جدایی‌ناپذیر از بسیاری از استراتژی‌های بازاریابی موفق باشد. کسب و کارهایی که در لینکدین بازاریابی می‌کنند، به طور متوسط 277 درصد بیشتر از آن‌هایی که فقط در پلتفرم‌های فیس‌بوک فعالیت می‌کنند، مشتری بالقوه ایجاد می‌کنند. اما چه برای تحقق اهدافمان در لینکدین، راهکارهایی وجود دارد که حتما باید عملی شوند:

- مشتریان و ارتباطات بسیار هدفمند را پیدا کنید.
- در مسیر مشتری باقی بمانید.
- از قابلیت آپدیت حمایت‌شده استفاده کنید.
- مطالبه با کیفیت بالا ارسال کنید.
- به کارمندان خود چهره بدهید!
- به گروه‌های تخصصی پیوندید و فعال بمانید.
- به صفحه شرکت خود اهمیت دهید.
- بخش خلاصه یا بیوگرافی را در پروفایل خود تکمیل کنید.
- از هشتگ‌ها استفاده کنید.
- به تفاوت پروفایل و صفحه توجه کنید.
- پست‌هایی با طول‌های مختلف منتشر کنید.
- محتوای دیگر کانال‌های تبلیغاتی را به اشتراک بگذارید.
- برنامه فعالیت خود را ثابت و منظم نگه دارید.

[لینک اصلی مقاله](#)