

15. szám
2021. 02. 12.

Hírháttér

adatok – elemzések – módszerek

A LinkedIn a világ legnagyobb professzionális közösségi média hálózata, ami a regisztrált vállalkozások számára a toborzáson és tehetséggondozáson túl számos egyéb üzleti előnyt is biztosít. A LinkedIn kiváló lehetőséget teremt a B2B kapcsolatok bővítésére, ápolására és új ügyfelek szerzésére. Mostani írásunkkal a céges LinkedIn profil építés és hasznosítás témakörét járjuk körbe.

Bemutatjuk a céges profil építést lépésről-lépésre. Ne feledjük, a céges profil nem működik egyéni profil nélkül! A munkatársaink a vállalkozásunk legjobb nagykövetei. Betekintést adunk a platform HR eszköztárába, amellyel népszerűsíthetjük a vállalati kultúrát, erősíthetjük a munkáltatói márkánkat, vagy akár feltérképezhetjük a versenytársak aktivitását. Kitérünk arra is, hogyan használhatjuk a LinkedIn csoportokat a B2B kapcsolati háló növelésére. Végül, válogatunk a turizmus szakmában érdekelt hazai cégek és szervezetek LinkedIn oldalai közül a tartalmi elemek és aktivitások alapján.

A legnépszerűbb szakmai és üzleti közösségi hálózat

*No 1 üzleti közösségi
média platform...*

LinkedIn mára a világ legnépszerűbb szakmai és üzleti közösségi hálózata lett. Európában és az USA-ban az internet használók 30%-a használja. A LinkedIn platform összekapcsolja a világ munkavállalóit, hogy eredményesebbé és sikeresebbé váljanak, valamint átalakítja a vállalatok toborzási, ügyfélkapcsolati, értékesítési és képzési gyakorlatát. A LinkedIn megkerülhetetlen az álláskeresők és toborzók számára. Az ezzel kapcsolatos írásunk ezen a linken érhető el: [Hogyan építsünk személyes LinkedIn profilt?](#)

A LinkedIn több üzleti előnyt nyújthat, mint bármely más közösségi média

*...céges márka, B2B
kapcsolatok építésére.*

A LinkedIn a regisztrált vállalkozások számára a toborzáson és tehetséggondozáson túl számos egyéb üzleti előnyt is biztosít. A céges profil építése és folyamatos gondozása kiváló lehetőség céges márkaépítésre (corporate brand), illetve a munkáltatói márka (employer brand) erősítésére. A világ legnagyobb üzleti platformja továbbá üzleti kapcsolatépítésre és marketing célokra is kiválóan alkalmas.

A LinkedIn ingyenes szolgáltatásai mellett az üzleti felhasználóknak különféle fizetős megoldásokat is kínál. A Prémium előfizetés lehetővé teszi a HR szakemberek számára, hogy kezeljék szakmai profiljukat, bővítsék hálózatukat, és kapcsolatba léphessenek a tehetségekkel további szolgáltatások, például a prémium keresés révén. A fizetős üzleti megoldásokat a következő ábra foglalja össze. (Forrás LinkedIn)

LinkedIn monetizált megoldásai üzleti felhasználóknak



NIBADA

A LinkedIn hatékony a B2B marketingben

LinkedIn a világ legnagyobb professzionális közösségi média hálózata, remek platform B2B kapcsolatok bővítésére, ápolására és új ügyfelek szerzésére. LinkedIn kutatásai azt mutatják, hogy a B2B megkeresések 80%-a LinkedIn-ről jön; míg a B2B marketingesek 94%-a tartalommegosztásra használja a LinkedIn-t. *(Forrás: LinkedIn)*

LinkedIn a hiteles forrás

Egyre több időt töltünk különféle közösségi média oldalakon. A LinkedIn az egyetlen olyan közösségi platform, ahol nem csupán elütjük az időt, hanem valójában befektetjük az időnket. Minden tíz felhasználóból hat aktívan keresi az iparági részleteket (business insights) a platformon. Olyan szakmai tartalmat fogyasztunk a LinkedInen, ami segíti az üzleti kihívásaink megoldását. Tanulunk, tájékozódunk, innovatív megoldások után kutatunk méghozzá hiteles forrásból, a kapcsolati hálónk és neves influenszerek ajánlásával.

A jól felépített és rendszeresen magas színvonalú szakmai tartalommal feltöltött posztok elolvasása után a B2B döntéshozók gyakorta felkeresik a cég profilját is. A vállalati weboldalra érkező közösségi média forgalom átlagosan 46%-a érkezik a LinkedIn platformról. *(Forrás: LinkedIn)*

A munkaerő tervezés és toborzás fortélyai

A céges profil építése és folyamatos gondozása kiváló lehetőség céges márkáépítésre, illetve a munkáltatói márka (employer brand) erősítésére. Emellett a LinkedIn a regisztrált vállalkozások számára a toborzás és tehetség gondozás terén is egyedi lehetőségeket és megoldásokat biztosít. Érdemes tehát megismernedünk a platformon elérhető karrierépítéssel kapcsolatos eszköztárral.

Hirdesd a vállalati kultúrádat!

Ez alkalmat ad arra, hogy potenciális álláskereső beláthassanak a kulisszák mögé a cégedben. Elkezdheted úgy is, hogy a személyes profilodon osztod meg céged új eseményeit, fejlődési lépéseit. A kommunikációt folytasd a LinkedIn cégoldalon, összhangban annak adminisztrátoraival. Olyan (friss) történeteket ossz meg, ami rezonál nemcsak céged ügyfeleivel, de a potenciális alkalmazottakkal is. Ha nagy cégnél dolgozol, érdemes megfontolni a LinkedIn „Career Pages” alkalmazás

előfizetését is. A LinkedIn „Career Page” alkalmazás ugyan nem olcsó, de kifizetődő, különösen a nagyobb vállalkozásoknak, és azokon a piacokon, ahol nagy a versengés a tehetséges alkalmazottakért.

Használd a LinkedIn csoportokat a kapcsolati hálód növelésére!

Ha nemcsak a meglévő kapcsolataidat szeretnéd életben tartani, hanem ezt a kapcsolati hálót növelni, akkor a csoportok építése hatékony eszköz. Szinte minden témára vannak csoportok: földrajzi területre, szakmákra, tevékenységi ágra, versenytársakra stb. Egyik előnye ezeknek a Csoportoknak, hogy küldhetsz közvetlen üzenetet bármelyik csoporttagnak, anélkül, hogy ő a kapcsolataid között lenne. Csak tagnak lenni egy csoportban viszont nem elég. Figyelj arra, hogy aktív, élő csoportot válassz, és magad is aktívan vegyél részt a kommunikációban!

Használd a LinkedInt kutatásra!

A LinkedIn egyik nagy előnye, hogy láthatod a kapcsolataid kapcsolatait is. Így megtalálhatod, kik azok, akik esetleg alkalmasak arra, hogy bemutassanak téged egy másik embernek, akit kiszemeltél. A Csoportok is nagyon jók erre a célra, mivel az emberek általában igen bőkezűek információk megosztásában.

Céges profil feltöltésénél és gondozásánál mindig érdemes körülnézni a platformon és megnézni, hogy akár közvetlen konkurenciánk vagy más egyéb márkák milyen gyakorisággal és mit posztolnak oldalukon, valamint hogyan jelenítik meg az egyéb szükséges információkat. Jónéhány hasznos fortélyt leshetünk el a kisebb és a globális vállalkozások céges profiljával kapcsolatban.

Nézd meg a fizetős LinkedIn alkalmazásokat!

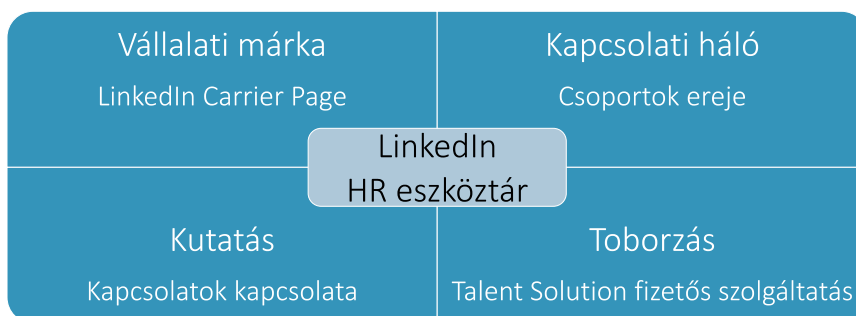
Kiseb vállalkozások kiválóan elboldogulnak az ingyenes LinkedIn alkalmazások kínálta lehetőségekkel. Nagyobb cégeknek viszont érdemes megfontolni a fizetős LinkedIn Premium alkalmazást. Ez lehetőséget ad egyrészt elmélyültebb keresésre, másrészt a meglévő kapcsolati hálónkon kívüli felhasználók elérésére. Vállalatok számára a LinkedIn lehetőséget nyújt fizetett álláshirdetések publikálására és „Talent Solutions” (Toborzás) alkalmazásra. Ahhoz, hogy megalapozottan tudjál fizetős alkalmazás igénybevételéről dönteni, a LinkedIn ingyenes próba időszakot biztosít.

Aktív csoportot válassz és legyél aktív magad!

Nézz új kapcsolatokat, legjobb gyakorlatok után

Hatékony toborzó eszközök

LinkedIn HR eszköztár



Céges profil létrehozása lépésről lépésre

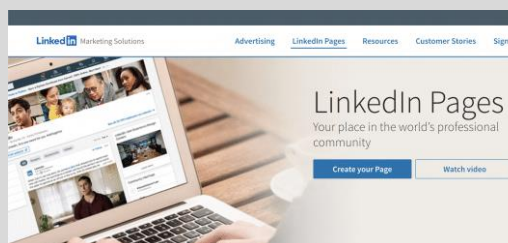
*Céges profil nem működik
egyéni profil nélkül*

Felvetődik a kérdés, különösen a kisebb vállalkozások esetében, hogy hogyan optimalizáljanak a személyes és a céges profilok között. Mi a fontosabb, a céges profil, a vállalati márka erősítése és a B2B kapcsolatok, leadok feltárása, vagy személyes profil építése?

A válasz: egyik sem működik a másik nélkül. A vállalati és a személyes márka építés egymásra épül, és növeli az organikus látogatottságot. A LinkedIn céges oldal ugyanis kattinthatóvá válik a munkavállaló személyes profiljából. A munkatársak a vállalkozásunk legjobb nagykövetei!

Nulladik lépés

Jó, ha tudod, hogy céges profil elkészítéséhez kell egy saját, egyéni profil és egy céges e-mail-cím. Az egyéni profil felállításának részleteiről előző írásunkban, [Hogyan építsünk személyes LinkedIn profilt?](#) olvashatsz.

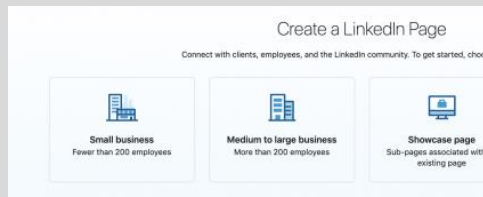


1. lépés

Látogass el a LinkedIn oldalára és kattints a „Click Create Your Page” – re.

2. lépés

Válaszd ki a céged megfelelő kategóriáját!



3. lépés

Töltsd ki a cégedre vonatkozó adatokat és információkat!

4. lépés

Töltsd fel a céges logódat!
(sokan nem tulajdonítanak fontosságot ennek a lépésnek, holott logóval megjelenő céges oldalak 6-szor több látogatást kapnak, mint a többi céges oldal.

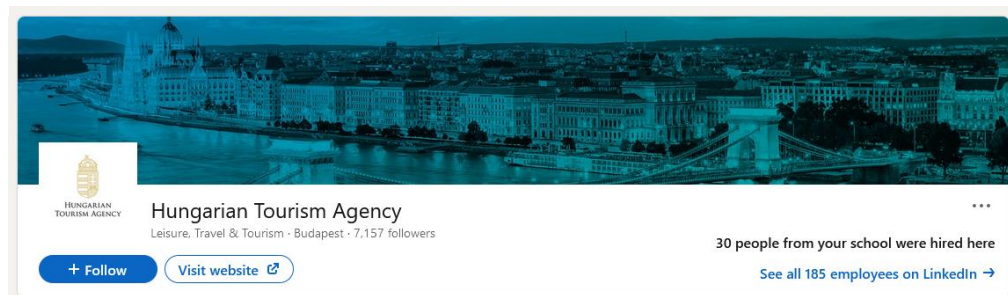
(Forrás: LinkedIn)

*Tanuljunk a
versenytársaktól!*

Néhány hazai példa a céges LinkedIn jelenlétre

Válogattunk a turizmussal kapcsolatos hazai cégek és szervezetek LinkedIn oldalai közül a tartalmi elemek és aktivitások alapján. Sajnos sok esetben találtunk hiányosan feltöltött profil oldalakat, illetve rendszertelen aktivitást. Vannak jó példák is! Találtunk professzionális és magas szintű ágazati céges profil oldalakat friss, érdekes anyagokkal, aktuális videókkal, melyekre érdemes odafigyelni.

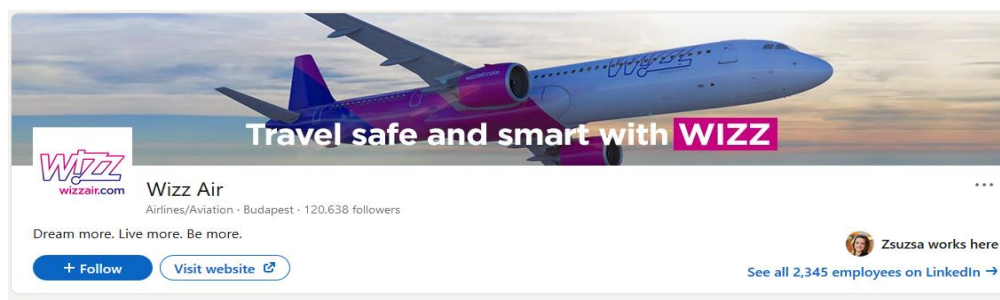
Magyar Turizmus Ügynökség (MTÜ)



Az MTÜ, a magyarországi turizmus fejlesztéséért és koordinálásáért felelős állami szervezet LinkedIn oldalának kitöltöttsége nagyon magas színvonalú. Megtalálható egy rövid általános bemutató magyar és angol nyelven. Az oldalon rendszeresen a posztok az Ügynökség tevékenységéről, továbbá híreket, aktualitásokat, fotókat és videókat is találhatunk. Válogathatunk az aktuális állásajánlatok közül, megismerkedhetünk a gyakornoki programjukkal.

Fontos, hogy az Ügynökség profilja össze van kapcsolva az alkalmazottak profiljaival. Az alkalmazottak 94%-a (184 fő) jelen van a LinkedInen és profiljuk megjelenik az MTÜ profil oldalán. Ez a lehetőség növeli az organikus látogatottságot még akkor is, ha csak kevés alkalmazottja van egy cégnek. A LinkedIn céges oldal ugyanis kattinthatóvá válik a munkavállaló személyes profiljából.

Wizz Air



Másik példánkat a légitársaságból választottuk. A Wizz Air vállalati profilja szintén professzionálisan összeállított oldal: rendszeres, friss posztokkal, színes és érdekes hírekkel, videókkal, amelyeknek igen magas a nézettségük.

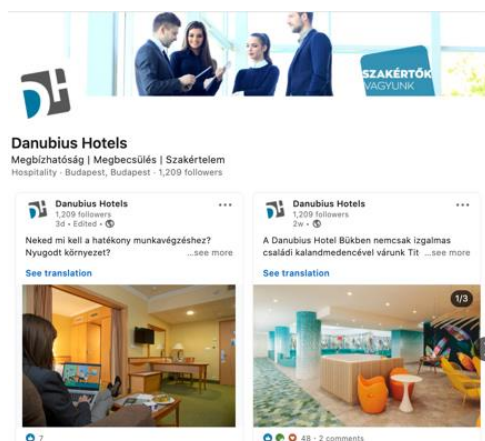
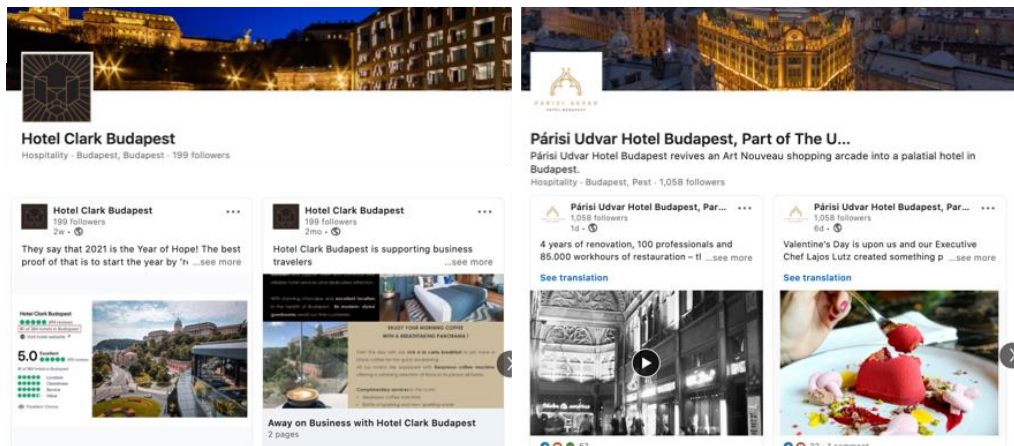
A karrieroldal részletes információkkal szolgál, személyesebbé téve az alkalmazottakkal készített kis riportokkal. A cég magyarországi alkalmazottjai közül 74%-nak (516 fő) van LinkedIn profilja, akik megjelennek a Wizz Air oldalán is.

Követendő példák a hazai szállodák között

Kisebb léptékben is lehet jól csinálni!

Hotel Clark Budapest, és a Párisi Udvar Hotel Budapest vállalati profilja remek példa arra, hogy kisebb léptékben is lehet színvonalas vállalati oldalt készíteni.

Bár mindkét esetben megfigyelhető, hogy nincs teljesen feltöltve a céges profil – ami magyarázható a jelen helyzettel –, de rendszeresen megjelennek hírek, videók, amelyekkel folyamatosan fenntartható az érdeklődés.



A **Danubius Hotels** is kiemelkedik a tartalommegosztás tekintetében.

A Danubius rendszeresen tesz közzé híreket, aktualitásokat, céges ajánlatokat.

Nyomon követhetjük, hogyan újul meg a cégcsoport valamelyik szállodája, valamint újra nyitáskor milyen újdonsággal várják majd a vendégeket.

NIBADA
ANALYTICS

Szerzők

Domokos Imola (imola.domokos@nibada.net)

Gál Krisztina (krisztina.gal@nibada.net)

Kun Zsuzsanna (zsuzsa.kun@nibada.net)