

Cải thiện sự hiện diện của bạn trên LinkedIn

Người dùng truy cập LinkedIn mỗi ngày để đọc các tin tức mới nhất trong ngành, cũng như tham gia các nhóm thảo luận và kết nối với những chuyên gia khác. Hãy sử dụng hướng dẫn này để xây dựng một hồ sơ khiến người xem nhanh chóng thấy được tầm ảnh hưởng và tính chuyên nghiệp của bạn. Mang lại cho các thành viên LinkedIn khác cái nhìn tổng quan về bản thân bạn và khiến họ muốn tìm hiểu nhiều hơn về bạn, cũng như về nhóm làm việc hay công ty của bạn. Hãy lên chiến lược và chọn một hoặc hai chủ đề giúp làm nổi bật giá trị của bạn và khiến người khác nhớ đến bạn.

Tạo hồ sơ

Làm theo các bước sau để tạo hồ sơ trên LinkedIn.

Dùng một **hình đại diện** nhìn chuyên nghiệp và hiện rõ mặt bạn. Việc này giúp hồ sơ của bạn thân thiện hơn và dễ làm quen hơn.

Hãy dùng **tên thật** để người khác có thể dễ dàng tìm thấy bạn.

Viết **tiêu đề** một cách sáng tạo để thể hiện giá trị và đam mê của bạn đối với công việc hiện tại.

Thêm tối đa 3 **trang web**, ví dụ như hồ sơ dự án cá nhân (portfolio) của bạn, trang web công ty của bạn và một liên kết dẫn đến trang sự nghiệp của bạn để khách ghé thăm có thể hiểu hơn về bạn cũng như công ty

Tuỳ chỉnh đường dẫn **URL** cho danh thiếp và chữ ký email của bạn, đồng thời hãy nhớ dùng **địa chỉ email công việc**.

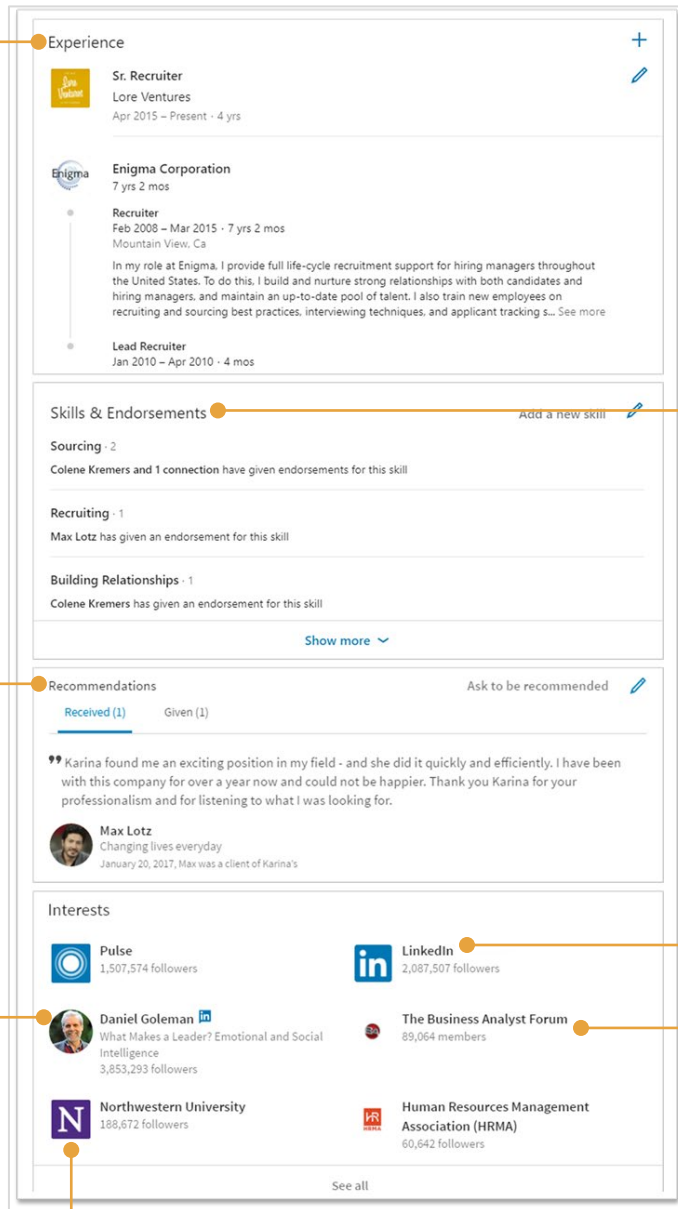
Hãy coi phần **tóm tắt** như một dạng "thuyết trình ý tưởng". Bài thuyết trình ý tưởng này phải cho người khác biết họ có thể mong chờ gì từ bạn, hiện tại bạn đang làm công việc gì, tại sao công ty của bạn là công ty tốt, đồng thời thể hiện rõ được các điểm mạnh của bạn.

Làm hồ sơ của bạn hấp dẫn hơn bằng cách chia sẻ các dự án nổi bật của bạn thông qua **nhiều phương tiện truyền thông khác nhau**. Đây cũng là một cách tuyệt vời để thể hiện thương hiệu của công ty bạn.

Hãy dùng mục **Experience** (Kinh nghiệm) để kể lại con đường sự nghiệp của bạn. LinkedIn không phải là nền tảng tuyển dụng, vì vậy bạn không nên để hồ sơ LinkedIn nhìn giống như một bản CV. Hãy viết 2-3 câu súc tích về các thành tựu chính mà bạn đạt được ở mỗi vị trí, cũng như những đóng góp mà bạn mang lại cho nhóm làm việc của mình.

Được người khác tiến cử là sự công nhận về năng lực và tính chuyên nghiệp trong công việc của bạn. Hãy nhờ những đồng nghiệp cũ của bạn viết **Recommendation** (Tiến cử) cho bạn.

Chọn những người có tầm ảnh hưởng để theo dõi và cập nhật các tin tức mới nhất đang diễn ra trong ngành của bạn.



Skills & Endorsements (Kỹ năng & Xác thực) là mục bao gồm các đề xuất ngắn gọn để xác nhận kỹ năng của bạn. Bạn nhập kỹ năng của mình và sau đó bạn bè trong mạng lưới của bạn có thể chứng thực những kỹ năng đó.

Theo dõi **công ty** của bạn, đối thủ của bạn và các công ty mà bạn muốn học hỏi thêm từ họ. Cập nhật tin tức được chia sẻ trên bảng tin của bạn từ các công ty mà bạn theo dõi, nhờ vậy bạn có thể dễ dàng biết những thông tin mới nhất từ các công ty này.

Tham gia **các nhóm** thuộc ngành nghề của bạn để học hỏi thêm. Chủ động tham gia các cuộc thảo luận sẽ giúp bạn phát triển bản thân như một nhà lãnh đạo tư tưởng trong các ngành này. Hãy tận dụng các bài viết từ bảng tin của bạn hoặc của những người có tầm ảnh hưởng nhất để tạo chủ đề trò chuyện trong nhóm.

Thêm **các trường** mà bạn đã theo học. Rất nhiều người muốn kết nối với các cựu học sinh của trường cũ vì họ đều có điểm chung là học cùng trường để giúp kết nối với nhau nhanh hơn.

Tương tác với mạng lưới của bạn

Việc tương tác trên LinkedIn bằng các cách như kết nối với người khác, tham gia các nhóm, chia sẻ nội dung hoặc ấn thích và bình luận nội dung do bạn bè trong mạng lưới chia sẻ sẽ giúp hình ảnh cá nhân cũng như thương hiệu của bạn xuất hiện nhiều hơn. Dưới đây là một vài cách tốt nhất mà bạn có thể làm hằng ngày để tương tác với mạng lưới bạn bè trên LinkedIn của mình.

Cân nhắc kỹ trước khi kết nối

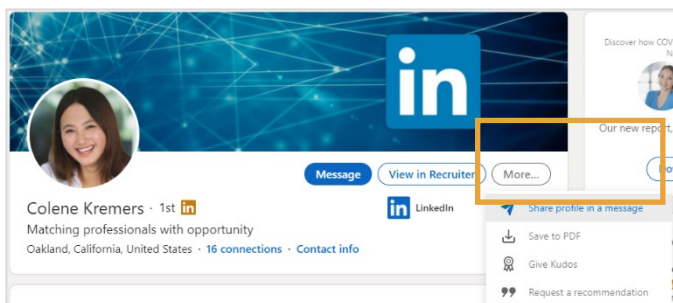
Bạn cần có chiến thuật khi kết nối với một ai đó. Dưới đây là danh sách những thành viên mà bạn nên kết nối trên LinkedIn:

1. Thành viên trong nhóm làm việc của bạn
2. Lãnh đạo trong công ty của bạn
3. Đồng nghiệp cũ
4. Người mà bạn gặp tại các cuộc hội thảo, đào tạo hay các sự kiện có liên quan đến công việc
5. Nhà cung cấp chính mà bạn thường xuyên làm việc cùng
6. Người mà bạn nghĩ rằng có thể sẽ là ứng viên tốt cho các vai trò trong tương lai tại công ty của bạn

Khi tiếp cận để kết nối với người mà bạn không biết, hãy nhớ giới thiệu bản thân và đưa ra lý do tại sao bạn lại muốn kết nối với họ.

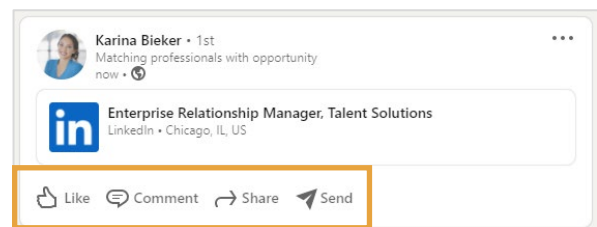
Chia sẻ các hồ sơ tiềm năng

Nếu bạn thấy người dùng LinkedIn nào đó có tiềm năng là ứng viên phù hợp với nhóm làm việc của bạn hoặc nhóm của một đối tác, hãy chia sẻ hồ sơ của họ và ghi ngắn gọn lý do tại sao bạn nghĩ rằng họ sẽ phù hợp với các nhóm này.



Chia sẻ công việc

Các công việc được chia sẻ có lượt xem cao gấp 3 lần và số lượng đơn ứng tuyển cao hơn so với các công việc không được chia sẻ. Hãy nhớ ấn "like" (thích) và chia sẻ tin tuyển dụng trên LinkedIn để giúp công ty của bạn tìm được ứng viên cho các vị trí đang tuyển dụng.



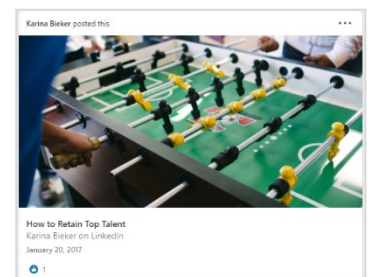
Dùng các hội nhóm để kết nối

Việc tham gia các hội nhóm là một cách tốt để mở đầu cuộc trò chuyện, xây dựng mối quan hệ, mở mang kiến thức và bắt đầu phát triển bản thân trở thành một nhà lãnh đạo tư tưởng trong ngành.

Tăng mật độ hiện diện – Cập nhật trạng thái

Định hình bản thân như một nhà lãnh đạo trong ngành đến mạng lưới của bạn thông qua việc cập nhật trạng thái. Hãy chia sẻ các loại nội dung sau đây trên LinkedIn:

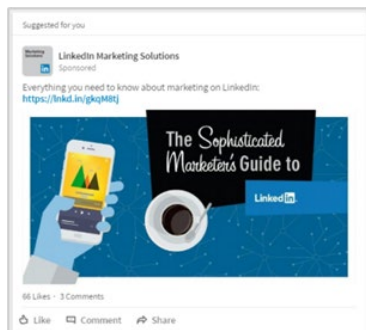
1. Tin tức về công ty
2. Bài viết về ngành
3. Bài đăng của những người có tầm ảnh hưởng
4. Các bài ví dụ về văn hoá công ty



Khi bắt đầu chia sẻ nội dung, bạn sẽ để ý thấy rằng thành viên trong mạng lưới của bạn cũng sẽ bắt đầu thích và chia sẻ những thông tin mà bạn đăng lên.

Tận dụng bảng tin và những người có tầm ảnh hưởng

Hãy tận dụng bảng tin của bạn và theo dõi các nhà lãnh đạo tư tưởng trong ngành để cập nhật các tin tức mới nhất về những gì đang diễn ra trong ngành của bạn.



Sử dụng thiết bị di động

Tải ứng dụng LinkedIn về điện thoại thông minh hoặc máy tính bảng để có thể tương tác với mạng lưới của bạn mọi lúc mọi nơi.

