

لینکدین چطور می‌تواند به افزایش ترافیک وبسایت شما کمک کند



نویسنده: مهران منصوری فر

معمولاً در ایران لینکدین را به‌عنوان محلی برای شناسایی و جذب نیرو انسانی برای سازمان‌ها می‌شناسند؛ اما صد البته می‌توان از این رسانه اجتماعی برای جذب ترافیک به وبسایت استفاده نمود.

ممکن است شما هم از جمله افرادی باشید که در وبسایت یا وبلاگ خود مقالات خوبی در زمینه کسب‌وکارتان می‌نویسید. حتماً دوست دارید افراد بیشتری این مقالات را بخوانند. لینکدین می‌تواند خیلی در این زمینه به شما کمک کند.

اگر زمینه فعالیت شما B2B باشد یا به عبارتی خدمات و محصولات برای سایر کسب‌وکارها دارید، لینکدین را به‌شدت به شما توصیه می‌کنیم. لینکدین مکانی ایده‌آل برای برقراری ارتباط با بازار، ایجاد روابط و جذب ترافیک به وبسایت شما است. با داشتن بیش از ۵۰۰ میلیون کاربر در سراسر جهان، لینکدین به یکی از ملزومات اجتماعی کسب‌وکارها برای ایجاد و گسترش شبکه ارتباطی تبدیل شده است.

در این مقاله ۱۰ راهکار برای افزایش نرخ بازگشت لینکدین و جذب ترافیک بیشتر برای وبسایت یا وبلاگ شما ارائه می‌کنیم. با ما همراه باشید...

۱. پروفایل خود را تکمیل کنید

اولین برداشتی که از شما در لینکدین می‌شود پروفایل شما است. سعی کنید این برداشت تا حد امکان خوب باشد.

پروفایل شرکتی خود را با نام برند کسب‌وکار خود بسازید. صفحه مربوط به کسب‌وکار شما باید شخصی، حرفه‌ای باشد و طوری باشد که در ذهن‌ها بماند. برای این کار بهتر است از تصویر بنر در این صفحه استفاده کنید. در این تصویر از نام برند خود استفاده کنید اما به صورتی شخصی‌سازی شده باشد. از لوگو کسب‌وکار خود در لینکدین استفاده کنید تا برند شما شناسایی شود و اعتماد بیشتری برای مخاطبین شما به وجود بیاید. داستان کوتاهی درباره پیشینه کسب‌وکار خود در بخش درباره ما تعریف کنید.

پروفایل شخصی خود را تکمیل کنید. فرقی نمی‌کند که بازاریاب محتوا باشید یا یک نویسنده وبلاگ، صاحب یک کسب‌وکار کوچک یا مدیر فروش یا مدیرعامل. مهم این است که شما هستید که می‌خواهید از لینکدین برای گسترش شبکه ارتباطات خود استفاده کنید. در لینکدین اشخاص حقیقی جایگاه خود را دارند و قطعاً بهتر می‌توان با یک شخص واقعی ارتباط برقرار نمود تا یک کسب‌وکار. پس بهتر است پروفایل شخصی خود را به صورت خلاصه و حرفه‌ای و درعین حال شخصی‌سازی شده تکمیل کنید و تصویری از چهره خود که حرفه‌ای و صمیمی باشد قرار دهید. لینک وبلاگ و وبسایت را هم در پروفایل شرکت و هم در پروفایل شخصی خود قرار دهید.

با مثالی سعی می‌کنیم مطلب را بهتر توضیح دهیم. به‌عنوان نمونه پروفایل شرکتی HootSuite در لینکدین، هم شخصی است و هم خیلی خوب در ذهن می‌ماند. از تصویر لوگو نیز در آن استفاده شده است. تصویر بنر به‌نوعی خوش‌آمدگویی است و هم بسیار کاربردی. چرا که این تصویر، یک مشتری را در حال استفاده از خدمات آن‌ها نشان می‌دهد.

تصویر مناسب برای پروفایل
را پیدا کنید.

تاریخچه




۲. شبکه ارتباطاتی خود را بسازید

به دنبال کسانی در لینکدین بگردید که آن‌ها را می‌شناسید. می‌توان لینکدین را ابزاری مدرن برای نگهداری کارت‌های ویزیت دانست. لینکدین بستر مناسبی برای برقراری ارتباط با مخاطبین و گسترش شبکه ارتباطات فراهم می‌کند. برای گسترش شبکه لینکدین، با افرادی ارتباط بگیرید که:

- با آن‌ها کار می‌کنید یا قبلاً باهم کار می‌کردید
- هم‌مدرسه‌ای بوده‌اید

- جزو مخاطبین ایمیل شما هستند
 - آن‌ها را از گروه‌های لینکدین می‌شناسید
 - به شما توسط مخاطبین فعلی‌تان معرفی شده‌اند
 - به صورت آفلاین در رویدادها ملاقات کرده‌اید
 - با شما در سایر رسانه‌های اجتماعی ارتباط دارند
 - مشتریان شما هستند
 - شرکا تجاری شما هستند
- هر چه ارتباطات (Connections) بیشتری داشته باشید، افراد بیشتری به روز رسانی‌های شما را در لینکدین می‌بینند.
- توصیه می‌کنیم وقتی در حال ساخت شبکه ارتباطی خود در لینکدین هستید از یادداشتی شخصی‌سازی شده استفاده کنید.

بیشتر بدانید: ۱۰ ویژگی که یک وبسایت خوب باید داشته باشد



دوستان و آشنایان خود را در لینکدین پیدا کنید.

مدریس

۳. برای جذب ترافیک باید فعال باشید

اگر می‌خواهید ترافیک از لینکدین برای وبسایت خود جذب نمایید باید فعال باشید؛ به عبارت دیگر به‌طور مرتب روی لینکدین پست قرار دهید. چند بار در هفته وضعیت خود را به روزرسانی کنید. این کار باعث می‌شود چهره صمیمی شما یا لوگو شرکت‌تان به صورت مرتب توسط شبکه کسب‌وکاری که ساخته‌اید دیده شود. هر چه بیشتر توسط شبکه ارتباطاتی خود دیده شوید، اعتماد بیشتری در آن‌ها ایجاد می‌کنید. بدین ترتیب به‌مرور زمان احتمال

اینکه بر لینک وبسایت شما کلیک کنند بالاتر می‌رود. به‌علاوه این اعتماد می‌تواند باعث ایجاد مشتریان بالقوه شود. نگذارید شبکه ارتباطی‌تان شما را به عنوان اسپم بشناسند. بهتر است برای این‌که مخاطبین شما را بلاک نکنند، حدی برای قرار دادن پست در نظر بگیرید. ببینید چند بار در هفته بهتر است پست بگذارید. به مقالات خود در وبسایت لینک بدهید. از لینکدین برای بهبود روابط استفاده کنید. مخاطبین را به برقراری ارتباط از طریق وبسایت یا وبلاگ خود دعوت کنید. به مقالات دیگران نیز لینک بدهید. اگر هفته‌ای دو یا سه مقاله برای پست گذاشتن ندارید، می‌توانید از مقالات دیگران نیز استفاده کنید. برای مثال از اخبار یا پیش‌تازان مشهور در حوزه کاری خود پست بگذارید. برای نمونه برایان هانگیمان، نویسنده معروف وبلاگ و شبکه‌های اجتماعی، علاوه بر مقالات خود از مقالات دیگری مثل خبرهای فوری نیز پست قرار می‌دهد. او برای این نوع پست‌ها یک مقدمه شخصی اضافه می‌کند.



۴. در گروه‌های هدفمند عضو شوید

یکی از ویژگی‌های کلیدی لینکدین گروه‌ها هستند. بیش از ۱/۵ میلیون گروه در لینکدین تشکیل شده است و ۸۱٪ کاربران لینکدین حداقل در یکی از این گروه‌ها عضویت دارند. گروه‌های بسیار متنوعی در لینکدین وجود دارد. تقریباً مطمئن باشید که می‌توانید گروهی مناسب که بتوانید مقالات خود را با آن‌ها به اشتراک بگذارید پیدا کنید.

برای پیدا کردن گروه، روی سربرگ «Interests» کلیک کنید و سپس در منو ظاهر شده «Groups» را انتخاب نمایید. به دنبال موضوعات بگردید. لینکدین نیز به شما بر اساس پروفایل و فعالیت‌های شما، چند گروه پیشنهاد می‌کند. وقتی گروه‌هایی را که به آن‌ها علاقه دارید پیدا نمودید، ابتدا خوب آن‌ها را بررسی کنید. تعداد اعضاء و فعالیت‌ها را در نظر بگیرید. اگر گروه عمومی باشد می‌توانید از نوع پست‌ها بفهمید که آیا به درد کسب‌وکار شما می‌خورد یا خیر. عضو گروه‌هایی شوید که موضوع و دغدغه آن‌ها واقعی است.

بیشتر بخوانید: ۱۰ روش ثابت شده افزایش درآمد از طریق شبکه های اجتماعی

۵. یک گروه مرتبط با کسب‌وکار خود ایجاد کنید

اگر واقعاً گروه مناسب خود را پیدا نکرده‌اید، یا گروه خاصی برای مشتریان یا شرکای تجاری خود می‌خواهید، یک گروه برای خود بسازید. باید به این نکته توجه نمود که اگر بخواهید این مسیر را انتخاب کنید باید در شروع اطلاعات گروه را خودتان به اشتراک بگذارید. به‌علاوه برای کاهش اسپم در گروه و داشتن فضای مناسب برای بحث و تبادل نظر، باید قوانین شفاف برای اعضا گروه تدوین کنید. پس از همین حالا آمادگی گذاشتن زمان برای انجام این کارها را داشته باشید. کسب‌وکار شما می‌تواند از ایجاد این گروه استفاده کند. این کار باعث افزایش اعتماد در میان شبکه ارتباطاتی شما می‌شود. به‌علاوه شما خود را به‌عنوان یک پیشتاز در حوزه کاری خود معرفی می‌کنید که توانسته عده‌ای هم‌فکر را برای تبادل ایده‌ها و نظرات دوره‌هم جمع کند.



سافتن یک گروه مرتبط با کسب‌وکارتان باعث افزایش اعتماد در میان شبکه ارتباطاتی شما می‌شود.

مدریس

۶. با شبکه ارتباطی خود مشارکت کنید

درست همانند هر شبکه اجتماعی دیگری هر چه شما مشارکت بیشتری داشته باشید روابط بیشتری می‌توانید بسازید.

وقتی در پست خود لینک مقاله قرار می‌دهید از یک سؤال، آمار، یا نظر شخصی نیز استفاده کنید. با این کار دلیلی برای نظر دادن، لایک کردن یا اشتراک‌گذاری پست به دیگران می‌دهید. وقتی شخصی در مورد به‌روزرسانی شما نظر می‌دهد حتماً از او قدردانی کنید. به نظرات پاسخ دهید تا مکالمه ادامه پیدا کند و روابط خود را بسازید.

لینکدین ابزارهایی برای ایجاد نظرسنجی نیز دارد. از این امکان برای مشارکت بیشتر ارتباطات و اعضا گروه خود استفاده کنید. یک نظرسنجی برای علاقه‌مند کردن افراد به مقالات خود ایجاد کنید. برای مثال می‌توانید یک سؤال کوچک بپرسید که در یکی از پست‌های وبلاگ یا وبسایت به آن پاسخ داده‌اید.

در گروه خود نیز مشارکت داشته باشید. هر چه مشارکت بیشتری در گروه داشته باشید، احتمال این‌که اینفلوئنسر قوی‌تری شوید بیشتر خواهد بود. وقتی شما اینفلوئنسر ارشد گروه باشید افراد بیشتری پست‌های شما را می‌خوانند.

۷. محتوا جذاب و مشارکتی بنویسید

البته که برای جذب ترافیک به وبسایت خود باید مقالاتی بنویسید که برای شبکه لینکدین شما جذاب باشد.

محتوایی در وبسایت تولید کنید که بازدیدکننده را به مشارکت وادارد. برای مثال مسابقه و قرعه‌کشی ترتیب دهید تا برای کلیک کردن انگیزه ایجاد کنید. اگر شما شرکتی با خدمات B2B هستید قرعه‌کشی راه‌اندازی کنید که در آن یکی از خدمات شما را به صورت رایگان به تعدادی از شرکت‌کنندگان ارائه دهد. این پست را در لینکدین قرار دهید. بسیاری از گروه‌های لینکدین بخشی به نام «Promotions» دارند که کسب‌وکارها می‌توانند تخفیفات و پیشنهادات ویژه خود را در آنجا ارائه کنند.



مفتوایی در وبسایت تولید کنید که بازدیدکننده را به مشارکت وادارد.

مدیروب

۸. پست‌های وبلاگ را با اشخاص حقیقی به اشتراک بگذارید

می‌توانید با استفاده از امکان ارسال پیام توسط لینکدین، برای شبکه ارتباطاتی خود پیام‌های‌تان را بفرستید. از این امکان برای ارسال مقالات مرتبط برای اشخاص حقیقی که با آن‌ها ارتباط دارید، استفاده کنید. برای مثال، وقتی در حال برگزاری یک پیشنهاد قرعه‌کشی در وبلاگ هستید پیامی برای اطلاع‌رسانی این موضوع به شبکه خود بفرستید.

درست مثل هر کمپین ایمیل مارکتینگ پیام خود را شخصی‌سازی کنید. نام دریافت‌کننده ایمیل را به کار ببرید و به آن‌ها دلیلی برای ترغیب به کلیک کردن روی لینک بدهید. بهتر است ایمیل‌ها را دسته‌بندی بکنید. اگر فهرستی از مشتریان و فهرستی از همکاران خود دارید، ایمیل‌های جداگانه برای هدف‌گیری هر گروه درست کنید.

ممکن است در حال حاضر ابزاری برای ساخت ایمیل‌های خبرنامه‌ای در لینکدین نداشته باشید، اما می‌توانید از امکان ارسال پیام در لینکدین برای اطلاع‌رسانی دوره‌ای به مخاطبین خود استفاده کنید. نکته حائز اهمیت این است که مراقب باشید با استفاده بیش‌ازحد از این قابلیت شبکه خود را اسپم نکنید. لینک‌های مقاله را مستقیماً برای اشخاصی که به آن‌ها ارتباط دارد ارسال کنید. حتی می‌توانید لینک وبلاگ یا وبسایت خود را مستقیماً به وسیله دکمه اشتراک‌گذاری لینکدین به اشتراک بگذارید

[بیشتر بدانید: ۱۱ روش برای بهبود طبیعی رتبه وب سایت در موتورهای جستجو](#)

۹. اینفلوئنسرها را در لینکدین دنبال کنید

بخشی با عنوان اینفلوئنسرهای لینکدین وجود دارد که به شما امکان پیدا کردن، دنبال کردن و یادگیری از بهترین اینفلوئنسرها در حوزه کاری شما را می‌دهد.

اما چطور می‌توان از اینفلوئنسرها برای جذب ترافیک به وبسایت خود استفاده کنید؟

فهرستی از اینفلوئنسرها برای دنبال کردن تهیه کنید. مقالات آن‌ها را با شبکه ارتباطاتی خود به اشتراک بگذارید. گرچه این کار بازدید مستقیم برای وبسایت شما ندارد، اما شما را به‌عنوان یک پیش‌تاز در زمینه کاری‌تان به دنبال‌کننده‌ها نشان می‌دهد. این کار شهرت شما را افزایش می‌دهد و در میان اعضای شبکه شما اعتماد ایجاد می‌کند که نهایتاً باعث افزایش ترافیک وبسایت شما خواهد شد.

در مقالات اینفلوئنسرها با دادن نظر مشارکت کنید. با گذاشتن پیام‌های هوشمندانه در مقالات اینفلوئنسرها شبکه خود را توسعه دهید. این مقالات پر خواننده‌ترین مقالات لینکدین هستند. در نتیجه با شرکت در آن‌ها کسب‌وکار شما بهتر دیده می‌شود.

به‌علاوه می‌توانید برای پست‌های بعدی خود از پست‌های محبوب اینفلوئنسرها ایده بگیرید. به پست‌های اصلی نیز بک‌لینک بدهید. می‌توانید با استفاده از «شات‌اوت» پست اصلی را معرفی کنید

برای نمونه اگر در حوزه بازاریابی شبکه‌های اجتماعی فعالیت دارید، می‌توانید گای کاوازاکی را دنبال کنید و وقتی مقاله‌ای از این فرد درباره کسب‌وکارتان دیدید با نوشتن نظری مناسب در آن مشارکت کنید.



۱۰. دکمه اشتراک‌گذاری در لینکدین را فراموش نکنید

و به‌عنوان آخرین نکته به شما توصیه می‌کنیم حتماً دکمه به اشتراک‌گذاری لینکدین را برای پست‌های وبسایت یا وبلاگ خود داشته باشید. این دکمه کار خوانندگان را برای به اشتراک گذاشتن پست شما با شبکه ارتباطی خودشان آسان‌تر می‌کند. به‌علاوه دکمه اشتراک‌گذاری کار گذاشتن پست در گروه‌ها را هم راحت می‌کند. در واقع با یک تیر چند هدف می‌زنید. اگر از دکمه‌ها برای اشتراک‌گذاری استفاده می‌کنید حتماً در طول روز به لینکدین سر بزنید تا پاسخ نظرات و سؤالاتی که از شما پرسیده شده را بدهید. می‌توانید از دکمه به اشتراک‌گذاری برای فرستادن مستقیم ایمیل لینکدین نیز استفاده کنید.

جمع‌بندی

کسب‌وکارهای حرفه‌ای از لینکدین استفاده می‌کنند. شما هم با ایجاد ارتباطات مؤثر، شبکه‌ای کارآمد برای خود درست کنید. در گروه‌های مناسبی عضو شوید و مشارکت کنید. اطلاعات مرتبط خود را نیز به اشتراک بگذارید. در نهایت می‌توانید از این ده ترفند برای افزایش ترافیک وبسایت خود استفاده کنید. به خاطر داشته باشید که اکثر کاربران لینکدین افرادی متخصص در حوزه کاری خود هستند. به همین دلیل ترافیکی که از لینکدین به وبسایت شما هدایت می‌شود می‌تواند بسیار کارآمدتر از شبکه‌های اجتماعی دیگر نظیر فیس‌بوک و اینستاگرام باشد.

در این‌باره شما چطور فکر می‌کنید؟ آیا از لینکدین برای گسترش شبکه ارتباطی خود بهره می‌گیرید؟ آیا از آن برای افزایش ترافیک کسب‌وکار اینترنتی خود استفاده می‌کنید؟ خوشحال می‌شویم شما هم نکات و نظرات خود را با ما و دیگران به اشتراک بگذارید.