

ترجمة

دليل المسوق المتّمرس إلى لينكيد إن



قائمة المحتويات

Table of Contents

03	مقدمة - ملحوظة للمسوق المتمرّس
05	الفصل الأول - يمكنك تسويق نفسك وشركتك على لينكد إن. إليك السبب
09	الفصل الثاني - سوق نفسك: حسن ملفك الشخصي استفد من التشر على لينكد إن
14	الفصل الثالث - سوق لشركتك: حق أهدافك التسويقية قياس التأثير والتحسين - تتبع التحويلات على لينكد إن حدد كم جهودك لتسويق المحتوى على لينكد إن
	عزز استراتيجية الأصلية باستراتيجية مدفوعة - محتوى لينكد إن الممول - رسائل لينكد إن الممولة - الإعلانات البرامجية المدفوعة على لينكد إن اعلانات لينكد إن المتحركة للاستهداف المخصص - إعلانات لينكد إن النصية - استهداف الجماهير المشابهة على لينكد إن - ترقية لينكد إن
49	الفصل الرابع - اعمل بجد داخل منصاتك الموجودة: أطلق قوة البرامج الشريكة للينكد إن
51	الفصل الخامس - مسوقين من شركات أخرى عليك معرفتهم
53	الخاتمة - كن دائم التعلم



مقدمة

ملحوظة للمسوق المتمرّس

مرحباً بك في إصدار الذكرى الخامسة من دليل المسوق المتمرّس إلى لينك إن

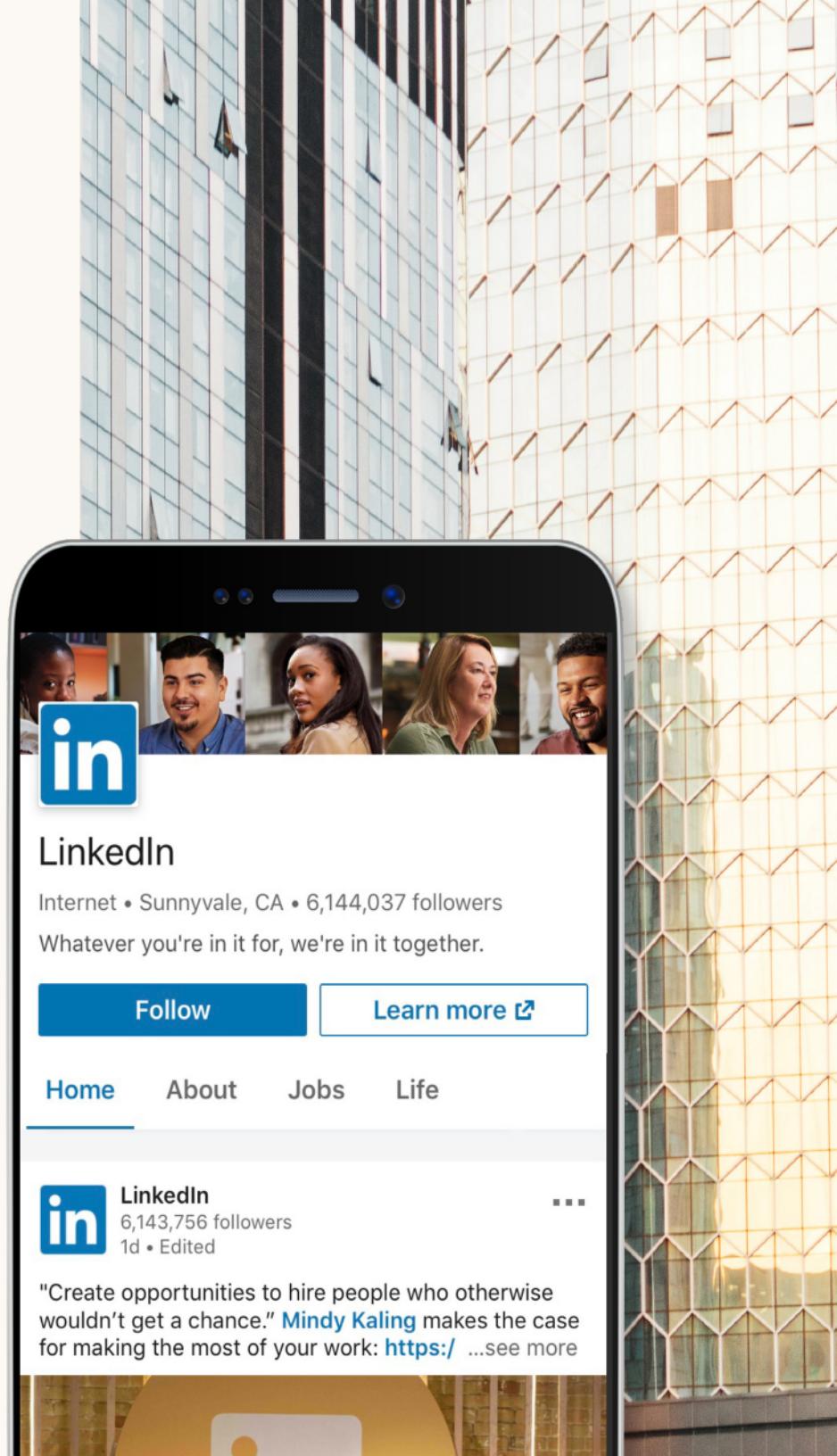
من هو المسوق المتمرّس؟

المسوق المتمرّس هو شخص يفهم أساسيات ومبادئ التسويق الثابتة لكنه يطبقها بثقة على التقنيات والمنصات الجديدة، إذ يستخدم المسوقون المتمرّسون كلّاً من التكنولوجيا والإبداع لتحقيق نتائج ذا مغزى. هم يتخدون قرارات ذكية مستندة إلى تحليلات رؤى البيانات، ويفهمون بعمق رحلة المشتري الحديث ويعرفون كيفية التأثير عليها في كل مرحلة.

يتوق المسوقون المتمرّسون لتجربة الأشياء الجديدة وتعلم المهارات الجديدة - ولكنهم ملتزمون بنفس القدر باختبار الفاعلية وتحسين الناتج منها. كما يعترفون وسائل التواصل الاجتماعي وتسيير المحتوى كعناصر أساسية في استراتيجياتهم التسويقية المتكاملة - إذ يعد ذلك هو أساس بناء علاماتهم التجارية وتنمية أعمالهم.

أطلقنا في الأصل دليل المسوق المتمرّس إلى لينك إن في يناير 2014 للإجابة على الأسئلة التي واصل المسوقين طرحها. أراد المسوقين مثلك أن يعرفوا كيفية الإعلان على لينك إن، وكيفية تمويل محتوى على لينك إن، وبناء استراتيجية محتوى فعالة عبر المنصة، وكذلك بنفس الأهمية، كيفية بناء علامتك التجارية الشخصية. في كل عام نزود دليل المسوقين المتمرّسين بكل ما يحتاجون معرفته حول التسويق على لينك إن لزيادة الوعي والتأثير على إدراك وزيادة العملاء المحتملين وبالتالي زيادة الأرباح.

يعد هذا الدليل واحداً من أكثر المحتويات نجاحاً في تاريخ حلول لينك إن التسويقية، إذ تم تحميله أكثر من مليون مرة وترجم إلى ست لغات. ومع كل طبعة جديدة، يتطور لعكس التمرّس المتزايد للمسوق الحديث بالإضافة للمنتجات والميزات الجديدة التي تقدمها



بدلاً من اختراع دليل جديد كل عام، نقوم بتحديث هذا الدليل كل عام لإبقاءه حديثاً وذا صلة.

نعتقد أن التسويق الناجح للمحتوى يحدث عندما تحظى بانتباه جمهورك وتجعلهم دوماً مهتمين. لقد أعطانا المسوقون المتمرسون في كل مكان فرصة عندما قرأوا الإصدار الأول من الدليل عام 2014. ونود أن نعتقد أننا لفتنا انتباهم بما يكفي للعودة إلى دليلنا لأنهم متذكرون من أنه يعلم ويلهم ويقدم رؤى وأفكار لن يجعلوها في أي مكان آخر أصبح امتياز المسوق المتمرس بحد ذاته علامة تجارية ذات محتوى يحظى باحترام كبير، وقد نتج عنه العديد من الإصدارات مثل دليل المسوق المتمرس لقيادة الأفكار.

- دليل المسوق المتمرس لتسويق المحتوى.
- دليل المسوق المتمرس لتسويق المحتوى العالمي.
- كتاب الحكمة الخاصة بالمسوق المتمرس.
- الملفات الصوتية للمسوق المتمرس.

إنه دليل للمسوقين المتميزين الذين حالفنا الحظ في العمل معهم، بدءاً من جيسون ميلر الذي ابتكر علامة المسوق المتمرس التجارية في الأصل، وبقية فريق التسويق للمحتوى العالمي لدينا.

كما تغير التسويق كثيراً منذ عام 2014، فقد تغير أيضاً لينكد إن. إذ أضفنا حلولاً تسويقية قوية جديدة، وطرقاً جديدة لشراء الإعلانات، وقدرات جديدة لنشر المحتوى، واستهداف نشاط التسويق، وتتبع الوصول والتفاعل وعائد الاستثمار الناتج عن استراتيجيةك. وأصبحت هناك طرقاً أكثر للتسويق على لينكد إن في 2019 أكثر من أي وقت مضى. وقمنا بتحديث دليلنا لمساعدتك على تحقيق أقصى استفادة منها من فريقنا إلى فريقك، يتطلب الأمر جهد جماعي. ماذا تنتظر؟

هيا نتعمق >

ستجد في نسخة الذكرى السنوية الخامسة، أحدث النصائح حول

الحصول على أقصى استفادة من ملف التعريف الخاص بك
إشراك المتابعين على لينكد إن
توسيع نطاق علامتك التجارية من خلال تأثير
الموظفين

ستجد أيضاً معلومات حول أحدث منتجات حلول التسويق لينكد إن بما في ذلك

مطابقة الجماهير على لينكد إن - المحتوى،
موقع الويب، استهداف الحساب
شبكة جمهور لينكد إن
الإعلانات المصورة البرامجية على لينكد إن
فيديو لينكد إن الممول والإعلانات الدائرية
شعار رئيسي لينكد إن
التركيبة السكانية للموقع بـ لينكد إن
صيغ زيادة العملاء المحتملين بـ لينكد إن
تجربة المجموعات الجديدة بـ لينكد إن



الفصل الأول

يمكنك تسويق نفسك وشركتك
على لينكد إن. لماذا يجب عليك
ذلك



يمكنك تسويق نفسك وشركتك على لينكد إن. لماذا يجب عليك ذلك

01

أصبحت العلاقات هي الأمر الأكثر أهمية عالم الأعمال اليوم. لا يكتفى الأشخاص بالرسائل غير الملائمة أو الترويجية. لكنهم يرغبون في التفاعل مع الشركات التي تركز على تبادل المحتوى والمعلومات المفيدة ذات الصلة. الشركات التي تضع محتوى مفيد

لايزال لينكد إن، حتى الآن، هو المكان الذي يجتمع فيه أكبر عدد من المحترفين للبقاء على اتصال وعلى اطلاع، للتقدم في حياتهم المهنية، والعمل بشكل أكثر ذكاءً. يوجد أكثر من 610 مليون شخص على لينكد إن. هؤلاء الأشخاص هم صناع القرار والمؤثرين وقادة اليوم والغد - والأشخاص الذين تريدهم، وكلهم في مكان واحد. على لينكد إن

أعتقد أن اللبنات الأساسية لتطوير علاقات هادفة مع متخصصي الأعمال هي الثقة والسلطة والخبرة والقيم. يتم اكتساب الثقة بمرور الوقت، ويتم بناء السلطة من خلال عرض المعرفة من خلال القصص المفيدة والعميقة بشكل متتسق، وتوضيح القيم من الكيفية التي تجعل بها العلامة التجارية نفسها أكثر إنسانية عبر الاستفادة من التكنولوجيا على نطاق واسع

جايسون ميلر، مدير تسويق العلامة التجارية، مايكروسوفت

46M

B2B decision makers



17M

opinion leaders

6 · The Sophisticated Marketer's Guide to LinkedIn | 5 Year Anniversary Edition

6M

IT decision makers



40M

mass affluent



10M

C-level execs

لا يأتي المحترفون إلى لينك إن بأعداد هائلة فقط، إنهم يتشاركون أيضاً غرض ضخم

لقد جاءوا لهذه المنصة على وجه التحديد للاتصال بالشبكات والعلامات التجارية وال فرص من خلال التفاعل مع محتوى عالي الجودة عبر لينك إن. هناك عقليات ونوايا مختلفة تماماً عن منصات التواصل الاجتماعي الأخرى، فنحن مدفوعون بالطموحات المهنية لأعضائنا

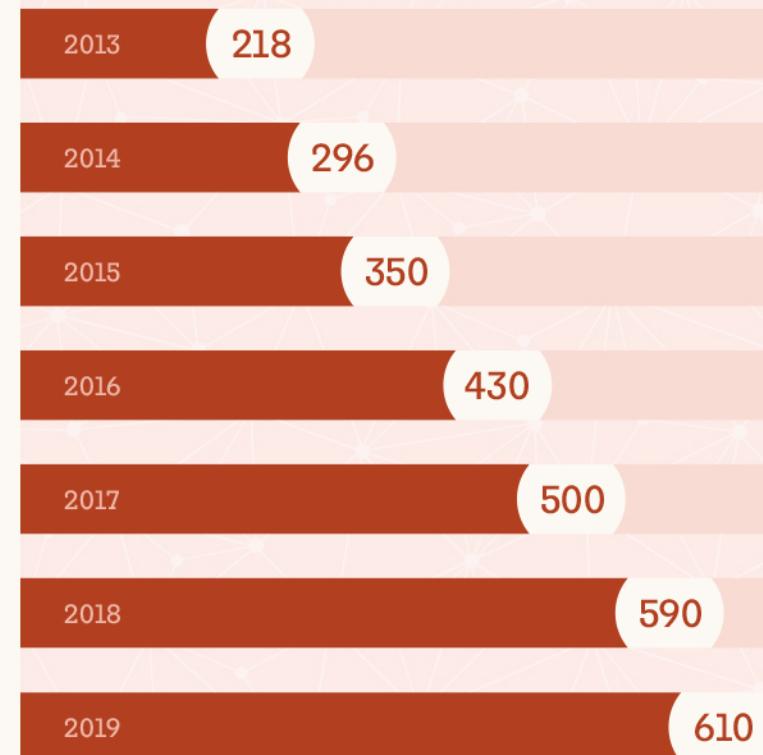
يأتي محترفو العالم إلى لينك إن من أجل



محترفو العالم يأتون إلى لينك إن طمعاً في المعرفة

تدفق ملايين المشاركات ومقاطع الفيديو والمقالات يومياً عبر صفحة آخر الأخبار بـلينك إن، وينتج عنها عشرات الآلاف من التعليقات كل ساعة - وعشرات الملايين من المشاركات والإعجابات. تعدد لينك إن منصة النشر الاحترافية الواضحة، إذ يأتي أعضاؤنا للتعلم والمشاركة والإلهام

أكبر شبكة مهنية في العالم بها ملايين الأعضاء



تعتبر منصة لينكد إن القناة الأكثر فاعلية لتحقيق أهداف تسويق المحتوى

لينكد هي منصة تمكن المسوقيين المتمرسين من إقامة علاقات مع هؤلاء المحترفين. في الواقع، هذه هي المرة الأولى في تاريخ الوسائل الإعلامية التي يمكنها فيها التواصل مع المحترفين في العالم كله عبر مكان واحد. لا عجب أن أصبح لينكد إن بسرعة المنصة الأهم لنشر المحتوى لدى المسوقيين

01

لماذا يجتمع محترفي العالم الآن في هذا المكان الواحد، أي على لينكد إن؟ لأن الأشخاص الذين تتطلع إلى التسويق إليهم هم مثلي ومثلك. نحن جميعاً نبحث عن الوجهات الصحيحة للعثور على أفضل المعلومات، وهناك بالفعل عدد أقل من الأماكن التي تجتمع فيها بأعداد كبيرة.

يمكنك من خلال لينكد إن، الوصول إلى جمهور ذو جودة في سياق احترافي. ويمكنك إشراكهم بطريقة هادفة للغاية: من خلال مشاركة محتوى ذي قيمة مع منتجات مصممة خصيصاً لإشراك المحترفين. من خلال القيام بذلك، ستصبح جزءاً من محادثات جمهورك ومصادرهم التعليمية على المنصة. كل ما يتطلبه الأمر هو مسوق متخصص ينتهز الفرصة لإشراكهم

ماذا يعني بالمسوق المتخصص؟

تأتي فكرة كونك مسوقاً متخصصاً من تحول تسويق وسائل التواصل الاجتماعي من النظرية البحتة إلى الاستخدام الفعال. لكن المسوقيين لا يستطيعون مجرد "الظهور" عبر السوشيوال ميديا. إذ يحتاجون الآن لتحقيق نتائج ورئي قابلة للتنفيذ لإثبات قيمة جهودهم. لحسن الحظ، لم نعد مجبرين على اتباع نهج النشر ثم تمني أن يسمع الجمهور المستهدف رسالتنا في العالم التواصل الاجتماعي الصاخب

إذ أصبحت التكنولوجيا في مكانة تسمح لنا بتبني نهج أكثر دقة بكثير - متخصص إن صح التعبير - للتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، باستخدام أكبر شبكة مهنية في العالم

82%

يحقق B2B الشركات أعظم نجاحاتهم هنا

أفضل 3 منصات تواصل اجتماعي من حيث الفاعلية بالنسبة لمسوقي الشركات لشركات أخرى لغراض تسويق المحتوى هم

الأكثر نجاحاً

LinkedIn

82%

Twitter

67%

Facebook

48%



1. contentmarketinginstitute.com/wp-content/uploads/2017/09/2018-b2b-research-final.pdf
2. contentmarketinginstitute.com/wp-content/uploads/2017/09/2018-b2b-research-final.pdf

الفصل الثاني

الفصل الثاني: سوق نفسك
حسن ملفك الشخصي / بروفايلك



كيف يمكنك الاستفادة من الملف الشخصي المحسن؟
كمسوق، يمكنك استخدام لينك إن لتكوين شبكات ولتعزيز
مهنتك. سواء كنت تبحث بنشاط عن وظيفة جديدة أو
ترفع من أهمية الوظيفة التي تعمل بها بالفعل

تأكد من أن ملفك التعريفي معد لتحقيق أقصى
قدر من المشاهدات والتفاعل.

أضف محتوى وسائل عنياً - مثل مقاطع الفيديو والرسوم
البيانية/ الانفوجرافات إلى ملفك الشخصي - كطريقة
رائعة لعرض الأصول المرئية لزوار الملف الشخصي

كيف يمكن لشركتك الاستفادة من بروفايل محسن؟

يمكن أن يعزز ملف التعريف المحسن من رؤية شركتك
ومحتواها في نتائج البحث - سواء داخل أو خارج الشبكة.
توفر محركات البحث مثل جوجل صفحات تنقيب وروابط
للكلمات الرئيسية وتتوفر ملفات تعريف/بروفایل لینک ان
العديد من الفرص لتضمين الكلمات الرئيسية، مثل

داخل الرابط الخاص بك على لينك إن والروابط
الأخرى التي تدرجها في ملفك الشخصي
الألقاب الوظيفية والوصف الوظيفي
روابط المحتوى التي تضمنها في ملفك

سوق نفسه حسن ملفك الشخصي / بروفایل

نرى كل يوم يتم العثور على ملايين المحترفين كما يعثرون هم
علىأشخاص محترفين آخرين من خلال بحث لينك إن

إحدى الخطوات الأولى التي يتبعها العديد من الأعضاء عند تلقي محتوى من
شركة أو عضو آخر هو النقر على ملف التعريف الشخصي أو صفحة لينك إن
للتعرف على المرسل. لهذا السبب، من الهام لك ولشركتك الاحتفاظ بملفات
تعريف كاملة ومحسنة

سواء كان شخص ما يبحث عن أشخاص أو وظائف أو شركات أو مجموعات، فنحن
نقدم النتائج الأكثر صلة بناءً على



هويتك المهنية



شبكتك



كيفية تفاعل الأشخاص الموجودون داخل شبكتك مع لينك إن

إذ يمكن أن تكون لك الأولوية عندما يبحث العملاء المحتملون عن شركات
ومنتجات وخدمات مثل شركتك، إن قامت شركتك وموظفوها بتحسين ملفاتهم
الشخصية

نصائح لإضافة قيمة لملفك الشخصي

استفد أقصى استفادة من بروفايلك على لينكد إن
مستخدماً هذه النصائح الثلاث من الخبراء

أصبح لينكد إن وسيلة فعالة بالنسبة لي لزيادة الوعي بالقضايا التي اتحمس لها، مع وجود ما يقرب من 100000 متابع الآن على المنصة.
وبصفتي مستشارة مستقلة للتسويق، يعد لينكد إن وسيلة رائعة بالنسبة للأعمال الجديدة وكمتعددة، كما أنه رائع لتأمين الفرص
كاتي مارتيل، مستشارة تسويق، والتسويق حسب الطلب

اكتب عنوان لملفك الشخصي
يمكن التعرف عليه بشكل فوري.
لخص تخصصك أو نهجك بإيجاز
وادعم العلامة التجارية المهنية
التي تجيدها

ضع ملخص الملف الشخصي الذي
يدعم أهدافك. فكر في الملخص
على أنه ملف مبيعات مقنع
 واستخدمه لوصف غرضك المهني

اجعل من تجربة استكشاف ملفك الشخصي
 مهمة سلسة على من يشاهدونه. استخدم
 الوسائل الغنية - بما في ذلك العروض
 التقديمية، ومقاطع الفيديو التي ساعدت
 في إنشائهما، وصفحات الويب التي قمت
 بامتلاكها، والحملات التي صممتها - كدليل
 احترافي



Katie Martell • 2nd
"Unapologetic Marketing Truth-Teller"
Greater Boston Area

[Follow](#) [View in Sales Navigator](#) [More...](#)

Every week I send The World's Best Newsletter. Are you on the list?

tinyletter.com/katiemartell

I'm an on-demand marketing consultant, writer, and speaker based in Boston, MA with a penchant for B2B and SaaS. I'm also the Executive Director of Boston Content - the region's largest community of content professionals.

I've been recognized as:

- One of the top 10 marketing writers on LinkedIn (3x!)
- #3 most influential B2B marketer on Twitter
- A "marketing expert to follow" by CIO Magazine
- One of 20 Women to Watch in Sales Lead Management
- Top 100 influencer in content marketing

I've also been invited to speak and emcee at a variety of marketing industry events including TEDx, Oracle MME, FutureM with MITX, MarketingProfs B2B Forum, BMA, B2B Summit, Women in Digital, and universities including Emerson, Northeastern, BU, BC and Babson College.

<http://katie-martell.com/speaking>

Follow me on Twitter at @KatieMartell and seriously, you don't want to miss The World's Best Newsletter: <https://tinyletter.com/katiemartell/>



[Show less ^](#)

في عصر يمكن لأي شخص أن ينشر فيه نصائح أو ارشادات على وسائل التواصل الاجتماعي، من المهم إثبات المصداقية.

هايدي بولوك

استفد من النشر على لينكد إن

اجعل نظارئك يلاحظونك وتفاعل مع محترفين يشاطرونك الرأي من خلال كتابة مشاركاتك الخاصة. يتبع النشر على لينكد إن لجميع المهنيين القدرة على مشاركة خبراتهم مع العالم

اجعل المحتوى الخاص بك يبرز من خلال الوسائل المتعددة. يقطع المحتوى الجذاب شوطاً طويلاً في الوصول إلى الجمهور المناسب، لذلك نسهل عليك إنشاء منشورات تجذب انتباه القراء

بالإضافة إلى سطح بياني يضع محتواك في الواجهة والمركز، يمكنك الآن بسهولة نقل الوسائل المتعددة، وإضافتها، وتغيير حجمها من خلال الصور المضمنة أو مقاطع الفيديو أو الشرائح أو البودكاست / الملفات الصوتية. كل ما عليك فعله هو النقر على أيقونة



أضف هاشتاج للمساعدة في اكتشاف محتواك ولمساعدة الأشخاص الأكثر أهمية في العثور عليه في البحث، أضف دائمًا هاشتاجات ذات الصلة. سيضمن استخدام الهاشتاج العثور على مقالاتك كأحد الخيارات عندما يبحث الأعضاء عن معلومات حول موضوع معين أو حدث وقتي

تُظهر الأبحاث أنه عندما يسمع الأشخاص معلومات، فمن المحتمل أن يتذكروا 10٪ فقط من هذه المعلومات بعد ثلاثة أيام. ومع ذلك، إذا تم إقران صورة ذات صلة بنفس المعلومات، فإن الأشخاص يحتفظون بنسبة 65٪ من المعلومات بعد ثلاثة أيام.

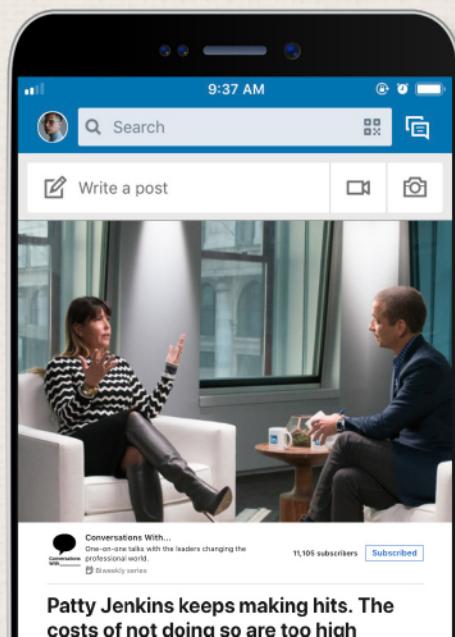
قواعد الدماغ، بقلم جون مدينا

3 أسباب يجعل من لينكد إن منصتك الأولى

المحتوى الذي تنشره يرتبط بك ويصبح جزءاً من ملف تعريفك على لينكد إن، مما يضعك في موضع الخبرير وقائد الفكر

يمكنك إنشاء استراتيجية متاحة دوماً مع فريقك عالي المستوى، والخبراء في الموضوع والموظفين من خلال إيصال رسالتك بمصداقية وأصالة

من المحتمل أن يتم توزيع مشاركاتك في موضوعاتنا الشائعة والتي ننصح بها لمجموعة أكبر من الأعضاء



احصل على رؤى الجمهور في أي وقت بفضل وجود رؤى جمهورنا على الجوال، سهّلنا عليك فهم من يشاهد المنشورات التي شاركتها والمقالات التي كتبتها

لأستخدام ميزة الرؤى، ما عليك سوى النقر فوق ME في تطبيق لينك إن الخاص بالهاتف المحمول، وستجد معلومات وقتية عن المشاركات التي شاركتها والمقالات التي كتبتها. يمكنك الآن فهم جمهورك بشكل أفضل



ما الشركات التي يعملون بها



ال CABEEMM الوظيفية



أين يسكنون



كيف وجدوا منشورك

من خلال هذه الرؤى، ستتمكن من فهم ما إن كنت ناجحاً في تحسين مشاركتك لتُرى من قبل الأشخاص المناسبين. بالإضافة إلى ذلك، تمنحك هذه الرؤى نقطة دخول بسيطة لـ التواصل مع الأشخاص ذوي الصلة بصناعتك. بدء المحادثات التي يمكن أن تجعلك أكثر إنتاجية ونجاحاً في حياتك المهنية.

كل يوم، تتدفق ملايين المشاركات ومقاطع الفيديو والمقالات عبر آخر أخبار لينك إن، وتنتج عنها عشرات الآلاف من التعليقات كل ساعة - وعشرات الملايين من المشاركات والإعجابات



انتظرونا مع باقي الأجزاء



www.socialgi.info

