

**Daj się znaleźć pracy!**

**Jak zoptymalizować  
profil LinkedIn,  
aby rekruterzy sami  
Cię znaleźli.**



# Wprowadzenie

LinkedIn działa dokładnie tak samo jak wyszukiwarka internetowa np. Google. Pozwól, że krótko to wyjaśnię, abyś dobrze zrozumiała o co chodzi z tym SEO i **mogła samodzielnie zoptymalizować swój profil** pod frazy kluczowe, czyli słowa które wpisują rekruterzy szukając do swoich projektów pasujących Kandydatów.

Gdy szukasz czegoś w internecie, wpisujesz konkretne słowa ( frazy kluczowe ) do wyszukiwarki internetowej, np. plecak szkolny, i otrzymujesz wynik wyszukiwania w postaci listy linków do stron na których występuje fraza "plecak szkolny" i tym samym na stronie są plecaki szkolne.

Wyszukiwarka ma swój algorytm, bardzo długi i skomplikowany wzór, który ocenia strony i ich zawartość oraz wiele innych czynników, które mają wpływ na ocenę jakości tej strony i decyduje, które strony wyświetlić w pierwszej kolejności dla szukającego użytkownika.

Dlatego każda strona internetowa dba o swoje tzw. SEO ( search engine optimization ), aby jak najlepiej wypaść w ocenie algorytmu wyszukiwarki, bo ta ocena decyduje na którym miejscu wyników wyświetlonych dla użytkownika, zostanie umieszczona strona. Możesz mieć najpiękniejszą stronę internetową, pełną poprawnych treści i pięknych zdjęć, ale jeśli nie jest zoptymalizowana pod wyszukiwarkę, czyli nie ma zrobionego SEO, żadna wyszukiwarka jej nie znajdzie i nie wyświetli w liście wyników dla użytkownika.

I dokładnie tak samo działa wyszukiwanie na LinkedIn! Jeśli chcesz, aby rekruter znalazł Twój profil, gdy wyszukuje Kandydatów do prowadzonych projektów rekrutacyjnych, musisz poprawić jakość profilu oraz umieścić słowa, na które chcesz być znajdowana. Słowa dzięki którym znajdziesz się na szczycie listy wyników, gdy ktoś zacznie przeszukiwać LinkedIn pod kątem Twoich słów kluczowych.

# Od czego zależy jakość profilu LinkedIn?

**Jakość Twojego profilu, a tym samym to czy znajdzie się w wynikach wyszukiwania i jak wysoko znajdzie się w tych wynikach zależy od kilku czynników.**

Najważniejsze to:

1. Czy Twój profil jest zoptymalizowany, czyli czy zawiera frazy kluczowe?
2. Czy Twój profil jest w całości uzupełniony? LinkedIn promuje pełne profile, zawierające określone elementy, bo są najbardziej wartościowe.
3. Czy Twój profil posiada rekomendacje? Rekomendacje mają duży wpływ na wiarygodność i profesjonalizm osoby.
4. Jaką masz ilość znajomych w sieci. Im bardziej rozbudowana sieć tym atrakcyjniejszy profil.
5. Czy jesteś aktywna na portalu - czy piszesz posty, czy komentujesz i prowadzisz dyskusje?

Gdy powyższe aspekty są spełnione, Twój profil jest zoptymalizowany, wartościowy dla wyszukiwarki i łatwo go znaleźć rekruterom i innym użytkownikom portalu.



# Optymalizacja pod kątem słów kluczowych

W tym ebooku skupiamy się na słowach kluczowych, które powinien zawierać Twój profil.

**Tutaj ważne są dwa aspekty:**

- I. gdzie są najważniejsze miejsca do umieszczania słów kluczowych?
- II. jakie to mają być słowa?

## **I. Najważniejsze miejsca na umieszczanie słów kluczowych, wymienione według wagi dla algorytmu:**

1. nagłówek zawodowy -> !!! najważniejsze miejsce !!!
2. podsumowanie zawodowe -> !!!
3. doświadczenie zawodowe - nazwa stanowiska
4. doświadczenie zawodowe - opis stanowiska
5. umiejętności, które wybierasz z listy zdefiniowanych umiejętności
6. otrzymane rekomendacje

## **II. Jakie słowa kluczowe powinnaś mieć na profilu?**

Takie, które określają Twoje stanowisko, doświadczenie, umiejętności.

Przykładowo, **jak można wykorzystać nagłówek**, czyli miejsce, które znajduje się pod Twoim imieniem i nazwiskiem? Najczęściej wpisujemy tam nazwę stanowiska na którym pracujemy. Jednak pamiętaj, że za jego pomocą możesz się też wyróżnić i dodać jakiś szczegółowy opis lub dziedzinę biznesu w której pracujesz.

Przemyśl jakie słowa może wpisywać rekruter, aby znaleźć osoby na takie stanowisko jakie Ty zajmujesz? Jak najczęściej nazywane jest takie stanowisko? Np. w przypadku sprzedaży: specjalista ds. sprzedaży? specjalista sprzedaży? sprzedawca? konsultant sprzedaży?

Posprawdzaj to i dokładnie przemyśl swoje słowa kluczowe. Pamiętaj, że jedno z nich może być tym, dzięki któremu dostaniesz świetną pracę!

To tylko jeden z elementów skutecznego profilu,  
na który powinnaś zwrócić uwagę.

Jeżeli chcesz dowiedzieć się więcej,  
dopracować do mistrzostwa profil na LinkedIn

**krok po kroku z moją pomocą,**

zbudować sieć kontaktów

i otrzymywać oferty pracy od rekruterów

oraz na co dzień korzystać z LinkedIn,

aby rozwijać się zawodowo,

zapraszam na kurs on-line

**Zbuduj profil na LinkedIn  
i otrzymuj oferty pracy od rekruterów**

**>>>DOŁĄCZ DO KURSU<<<**