

استراتژی لینکدینت رو ۱۲ دقیقه‌ای ردیف می‌کنم.

یک راهنمای تصویری، بی‌تعارف و قدم به قدم برای ساختن
یک برند شخصی پولساز در لینکدین.

چرا بیشتر استراتژی‌های لینکدین شکست می‌خورن؟

بیشتر ماها داریم استراتژی‌های بقیه رو کپی می‌کنیم. از قالب‌های آماده و ترفندهای عجیب و غریب استفاده می‌کنیم که یا اصلا جواب نمیدن، یا اگه هم بدن، فقط یه بار شانس میاریم.

مشکل از استراتژی نیست. مشکل اینه که استراتژی استراتژی مال **شما** نیست.

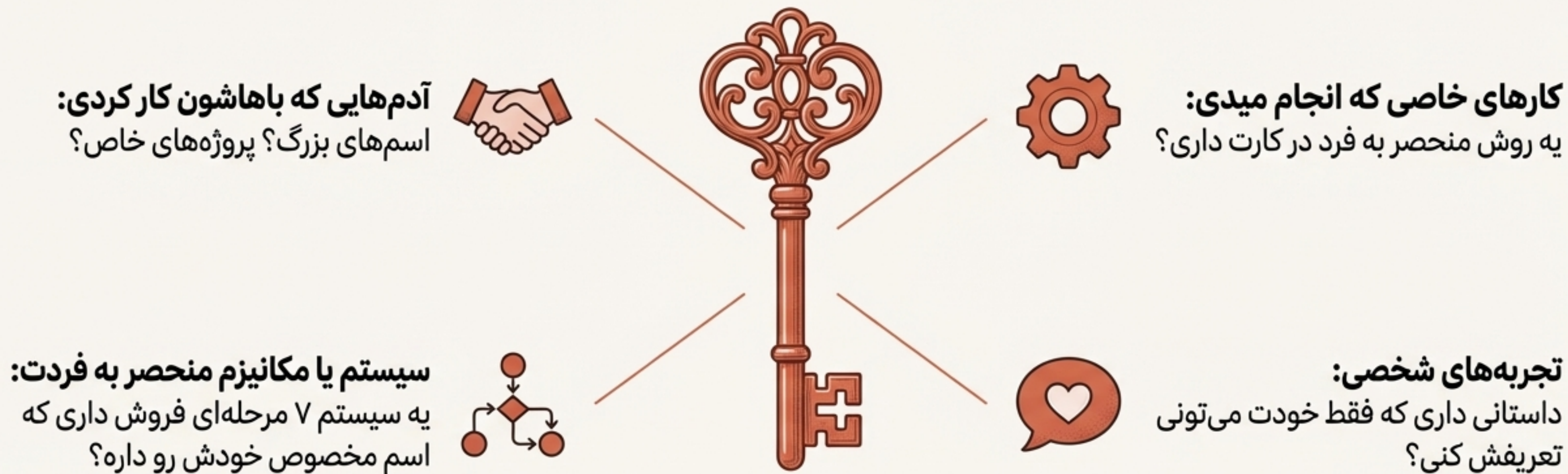
یه برند شخصی، یعنی **شخصی**! قضیه در مورد آموزش، داستان‌سرایی یا فروش نیست. قضیه در مورد **توئه**.



بخش اول: فونداسیون | برگ برنده‌ت رو پیدا کن

همه چیز با «برگ برنده ناعادلانه» شما شروع می‌شه.

قبل از اینکه حتی به تولید محتوا فکر کنی، باید بشینی و لیستی از چیزهایی که تو رو توی بازار منحصر به فرد می‌کنه، بنویسی. اینا همون برگ برنده‌های تو هستن.



چطور یک «برگ برنده» رو به یک هفته محتوا تبدیل کنیم؟

بیخود همه چیز رو پیچیده نکن. فقط کافیه بدونی دقیقا چی ارائه میدی. بیاین همون مثال «سیستم فروش ۷ مرحله‌ای» رو در نظر بگیریم.



یک ایده مرکزی، پنج مدل محتوای آماده. به همین سادگی!

بخش دوم: ستون‌ها | نیچ و محتوای شما

افسانه «خودت نیچ هستی» رو فراموش کن.

این ایده که «تو خودت نیچ هستی» برای شروع کار نمی‌کنه. من ندیدم برای کسی جواب بده. اول باید در یک حوزه مشخص، حرف اول رو بزنی.

****الکس هرمزی (Alex Hormozi):** اول در نیچ «فیتنس» به یک مرجع تبدیل شد. بعد که اون حوزه رو کاملاً مال خودش کرد، وارد نیچ «بیزینس و فروش» شد. الان دیگه «الکس هرمزی» خودش یک برنده و نیچه.

۱. ها Niche Down (تا می‌تونی خاص شو)

در یک حوزه خیلی مشخص، بهترین شو.

۲. Niche Up

(حوزهت رو بزرگتر کن)

وقتی تو اون حوزه جا افتادی، حوزهت رو گسترش بده.

۳. Go Broad

۳. هود. (حالا تو خودت نیچ هستی)

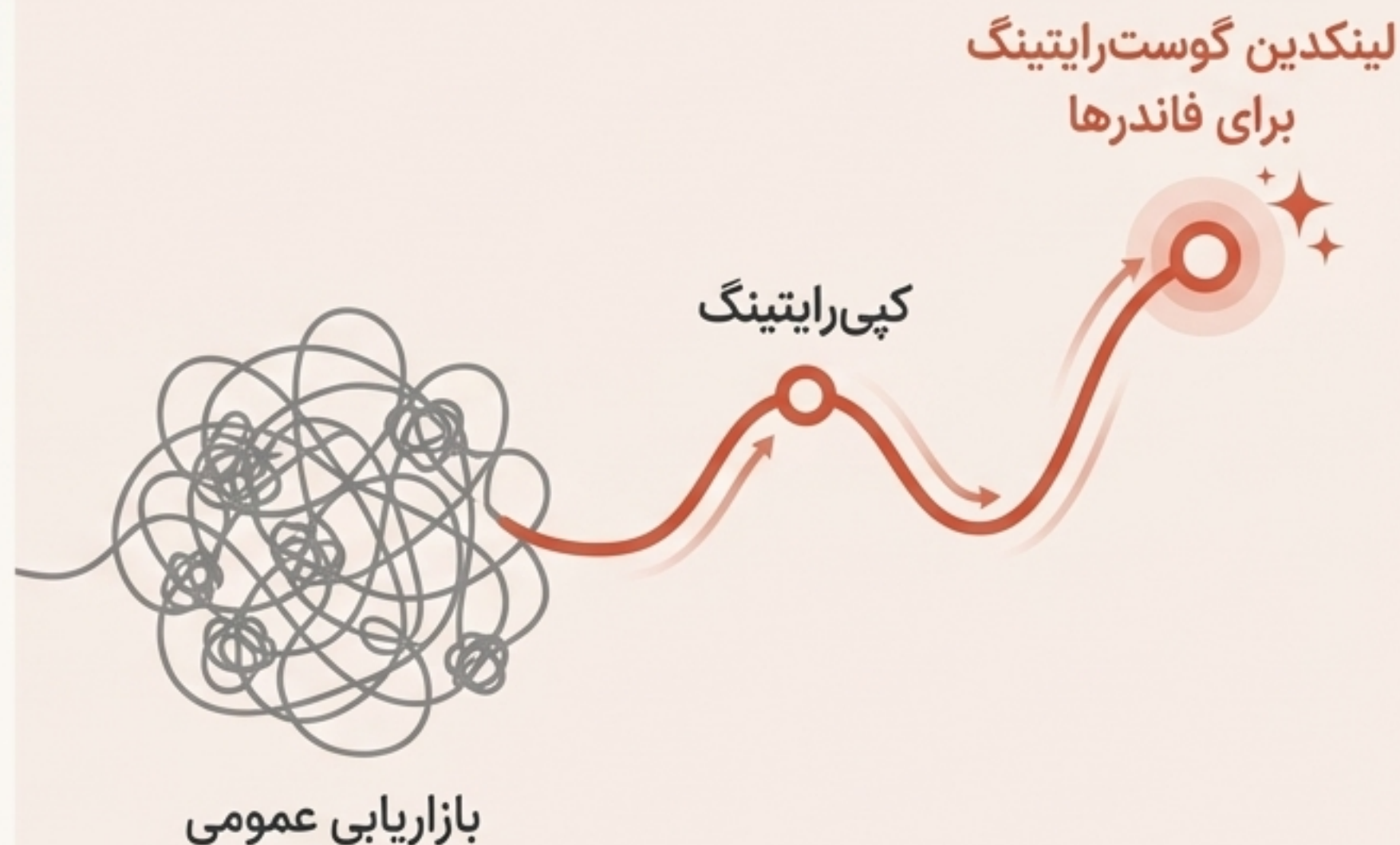
حالا می‌تونی در مورد موضوعات گسترده‌تری صحبت کنی.

خب، حالا نیچ خودمو چطور پیدا کنم؟

- تخصص اصلیت چیه؟ تو کارت (حتی اگه کارمند باشی) در حال حاضر چی کار می‌کنی؟
- تو چه کاری واقعا استعداد داری؟ یا حتی فقط بهش هیجان و علاقه داری؟

داستان شخصی من (تجربه لارا آگوستا)

من اوایل یه بازاریاب عمومی بودم. «بازاریابی» هم که می‌دونی، از SEO بگیر تا کپی‌رایتینگ و... همه چی هست. فهمیدم با این عنوان عمومی پول درنمی‌ارم. دیدم به نوشتن و داستان‌گویی علاقه دارم. تو لینکدین هم با نوشتن سریع رشد کردم و کلی مشتری گرفتم. پس نیچ خودم رو پیدا کردم: اول کپی‌رایتینگ. بعد خاص‌ترش کردم: "لینکدین گوست‌رایتینگ برای فاندرها".



از خودت بپرس: چه کاری رو حتی اگه بابتش پولی نگیری، باز هم با لذت انجام میدی؟ جواب این سوال، نزدیک‌ترین چیز به نیچ توئه.

کیفیت، نه کمیت: بازی لینکدین عوض شده.

The New Way (what the pros are doing)

لینکدین یک بازی کیفیته.

قانون طلایی: هفته‌ای ۳ تا ۴ پست
پست باکیفیت. همین.

من با همین استراتژی (نه روزی ۵ تا فالوئرهام رو از صفر به ۵۰ هزار و بعد به ۱۰۰ هزار نفر با سرعت نور رسوندم.



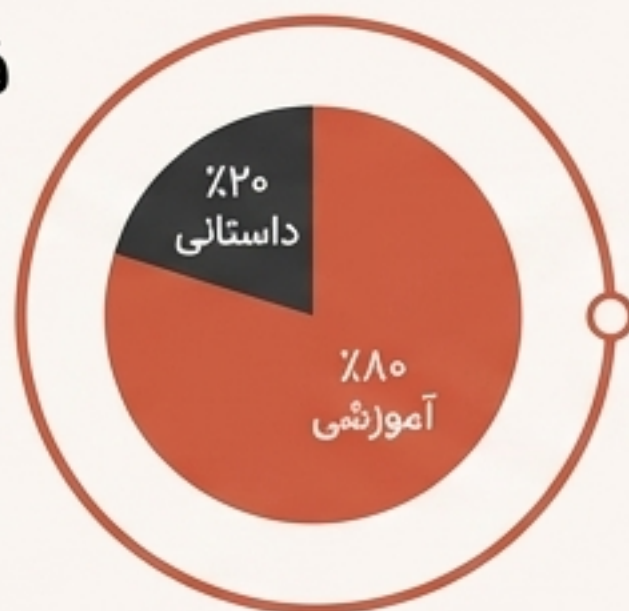
The Old Way (and why it's wrong for you)

گری وی (Gary Vee) رو با همه علاقه‌ای که بهش دارم، نادیده بگیر.

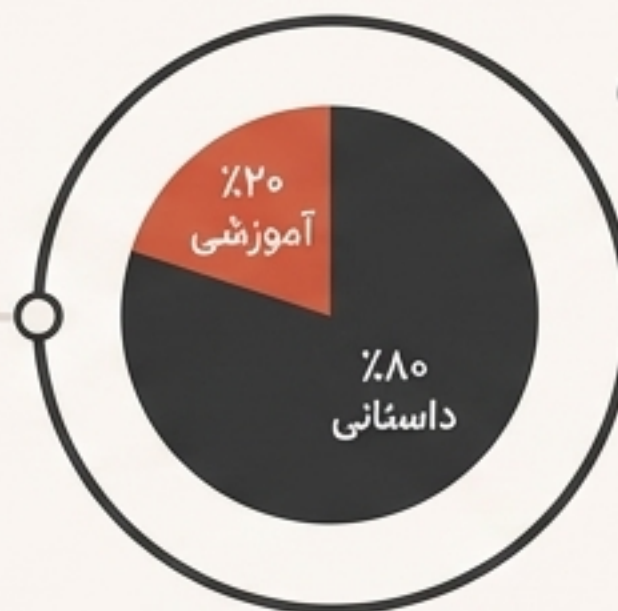
تولید محتوای انبوه یه بازی طولانی‌مدته.

ترکیب محتوای هفتگی شما: قانون ۸۰/۲۰ و زمین بازی لینکدین

فرمول منطقی



فرمول احساسی



****The Mindset Shift****: لینکدین رو مثل یک زمین آزمایش ببین. هر پست داره بهت دیتا و بازخورد زنده میده. مخاطب‌های تو دارن بهت میگن از چی بیشتر خوششون میاد. فقط باید گوش کنی.

داستان شخصی من (چطور زمین بازی به من کمک کرد)

اوایل در مورد هرچیزی می‌نوشتم: تداک، کتاب، ... یه روز در مورد «داستان‌سرایی» نوشتم و یه روز دیگه در مورد «پول درآوردن از نویسندگی». حدس بزن چی شد؟

این دو تا پست نه تنها وایرال شدن، بلکه بیشترین مشتری رو برام آوردن. اگه تست نکرده بودم، هیچوقت نمی‌فهمیدم چی برام جواب میده. بعدش دیگه روی همین موضوعات ۱۰ برابر تمرکز کردم.



آناتومی یک پست برنده در لینکدین امروز

The Golden Formula: متن قوی + عکس حرفه‌ای

A Warning About Video

ویدیو برای شروع، وقت تلف کرده. ویدیو یک بازی طولانی مدت برای «اقتدار» (Authority) است. برای گرفتن فالوئر سریع، جواب نمیده. لینکدین ذاتاً یک پلتفرم ویدیویی نیست.

The Photo Rule (این بخش خیلی مهمه!)

عکس شما باید شما رو به عنوان یک متخصص و مرجع نشون بده.

✗ عکس‌های ممنوعه



عکس‌های تعطیلات، عکس از پینترست، عکس‌های بی کیفیت. خواهشاً این کار رو نکنید!



✓ عکس‌های برنده

- عکس در حال سخنرانی روی استیج
- عکس در حال شرکت در یک پادکست
- عکس‌های حرفه‌ای و باکیفیت آتلیه‌ای
- عکس‌های کاندید (خودمونی) در حال صحبت با یک نفر در یک رویداد

دو چارچوب ساده برای نوشتن متن‌های بی‌نقص

****خبر خوب: الگوریتم لینکدین تغییر کرده! ****

لینکدین دیگه به محتوای «کاملاً بهینه‌سازی شده» (هوک کوتاه، فاصله‌های زیاد) اهمیت نمیده.

الان، لینکدین به محتوای تخصصی (Expert-led content) اولویت میده. تمرکزت رو بذار روی اینکه در دو خط اول، خودت رو به عنوان یه متخصص نشون بدی، نه اینکه یه هوک بی‌نقص بنویسی.

۲. SLAY (برای داستان‌سرایی)

• **Story (داستان):**

تازه از رویداد فلان برگشتم و یه چیز مهم یاد گرفتم.

• **Lesson (درس):**

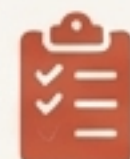
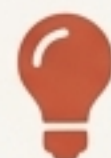
درس اصلی این بود که...

• **(توصیه کاربردی) Actionable Advice:**

این دقیقاً کاریه که من انجام دادم و شما هم می‌تونید انجام بدید.

• **You (شما):**

نظر شما چیه؟



۱. PAS (برای محتوای آموزشی)

• **Problem (مشکل):**

اگه از SEO استفاده نمی‌کنی، داری مشتری از دست میدی.

• **Agitate (تشدید مشکل):**

و اینطوری که رقبات ازت جلو میزنن.

• **Solution (راه‌حل):**

اینجا قدم به قدم بهت میگم چطور درستش کنی.



بخش سوم: تقویت‌کننده | کاری کن صدات به همه برسه

سریع‌ترین راه برای دیده‌شدن، یه پست وایرال نیست.

The Real Growth Engine

شما کلی زحمت برای استراتژی و محتوا می‌کشید. اما اگه کسی اون‌ها رو نبینه، فایده‌ای نداره.

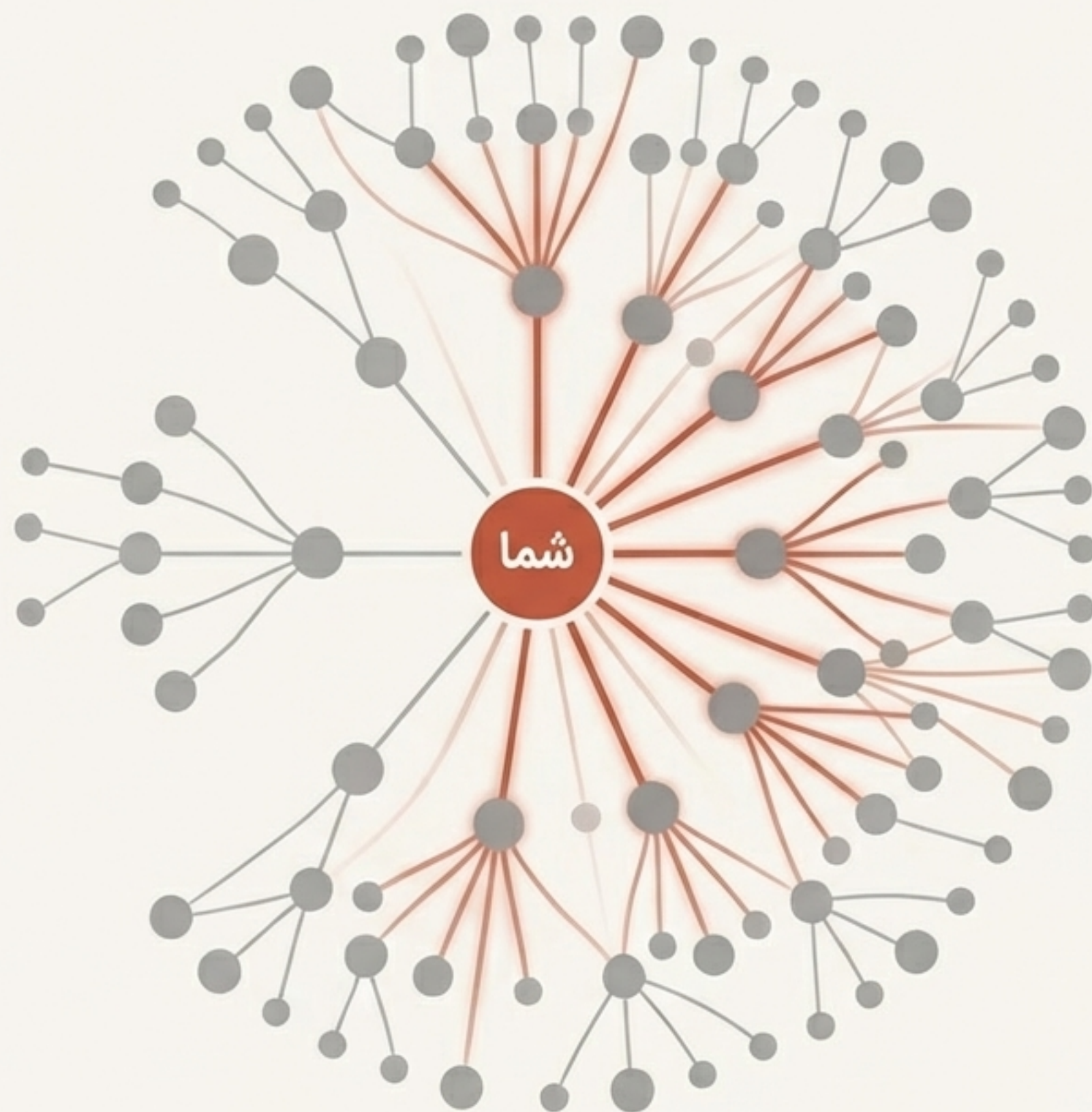
سریع‌ترین و پایدارترین راه برای دیده‌شدن، استفاده از چیزیه که لینکدین برای اون ساخته شده: **شبکه‌سازی و کانکشن**.

The Connection Game Plan

هدف روزانه: هر روز **۱۰ تا ۲۰ نفر** رو به صورت دستی به شبکه‌تون اضافه کنید.

چه کسانی را اضافه کنیم؟: آدم‌های داخل نیچ شما، یا نیچ‌های مجاور و مرتبط با شما.

این کار باعث میشه وقتی محتوا تولید می‌کنید، از بخش‌های مختلف لینکدین دیده بشه و توزیع بشه.



چطور غریبه‌ها رو آنلاین به دوست و مشتری تبدیل کنیم؟

How-To

It's a Two-Step Process:

1. کانکت شو (Connect): این فقط قدم اوله.
2. تعامل کن (Engage): اینجاست که جادو اتفاق میفته.

How to Engage Like a Pro:

- زیر پست‌هاشون **کامنت** بذار.
- پست‌هاشون رو **لایک** کن.
- یک قدم فراتر برو: بهشون **دایرکت مسیج** (DM) بده.



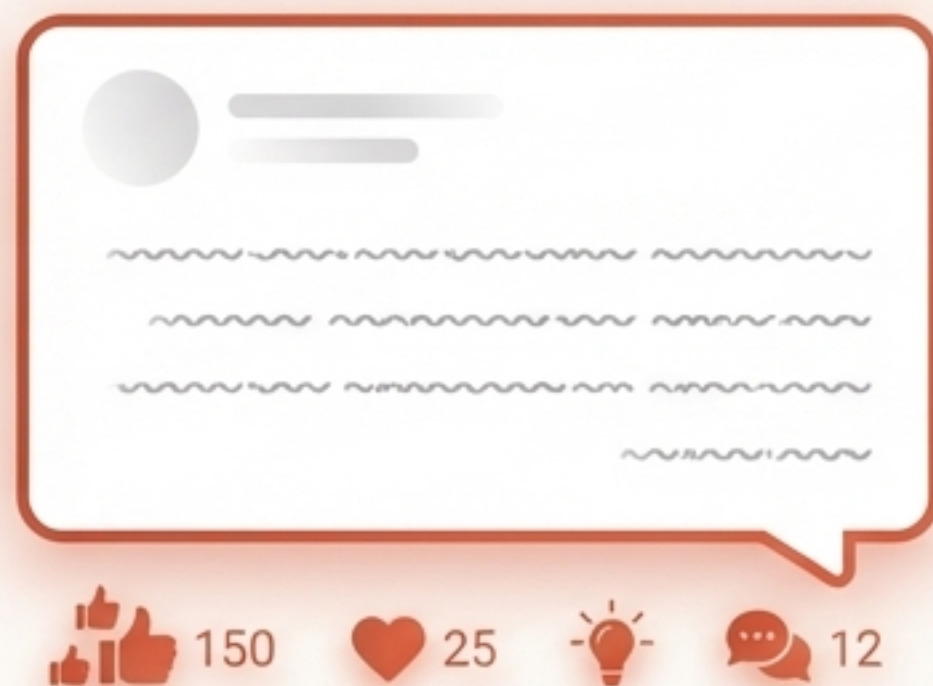
یک داستان واقعی از دل میدان نبرد

وقتی لینکدین رو شروع کردم، روزی حدود **۸ ساعت** وقت می‌ذاشتم برای کامنت گذاشتن، تعامل و برگزاری جلسات آنلاین گپ و گفت (Coffee Chats).

همین جلسات باعث شد بتونم از شبکه تک‌تک اون آدم‌ها استفاده کنم و از صفر به ۲۵۰ هزار فالوئر برسم. اگه اون زمان رو نداشته بوشه بودم، قسم می‌خورم الان اینجا نبودم.

هنر کامنت‌نویسی: هر کامنت، یک پست کوچک است.

کاری که ۹۹٪ انجام میدن و
وقتشون رو تلف می‌کنن



چطور یک کامنت تأثیرگذار بنویسیم؟

- با خودت بگو: چطور می‌تونم به این بحث ارزش اضافه کنم؟

- ایده برای کامنت‌های عالی:

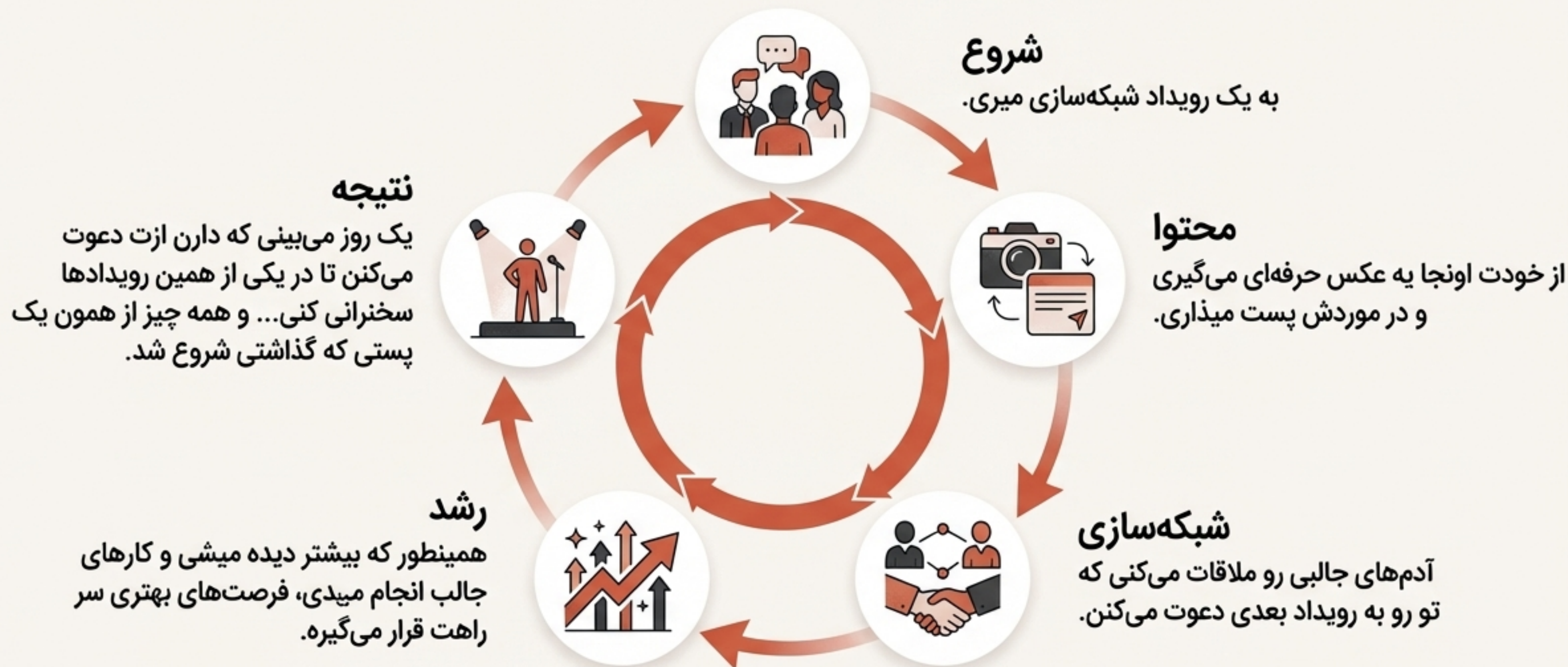
- یک داستان مرتبط از تجربه خودت تعریف کن.
- یک دیدگاه مخالف ولی محترمانه ارائه بده.
- یک سوال هوشمندانه بپرس که بحث رو عمیق‌تر کنه.
- یک شوخی مرتبط و بامزه بکن.

Why This Matters More Than Ever

لینکدین در حال حاضر تعداد بازدید کامنت‌های شما (impressions) رو هم محاسبه می‌کنه! این نشون میده خود پلتفرم چقدر برای تعامل واقعی واقعی و ساختن روابط حرفه‌ای ارزش قائله.

ساختن «چرخ و فلک فرصت‌ها»

این استراتژی یک سری کار پراکنده نیست. یک سیستم به هم پیوسته است که به مرور زمان برای شما فرصت‌های بیشتر و بهتری ایجاد می‌کند.



شما با این کار، یک چرخ و فلک فرصت برای خودتان می‌سازید که با هر حرکت، سریع‌تر و سریع‌تر می‌چرخد.

دفترچه راهنمای شما برای ترکوندن در لینکدین



۱. برگ برندهت رو پیدا کن: لیستی از چیزهایی که تو رو منحصر به فرد می‌کنه بنویس. این فونداسیون توئه.



۲. نیچ خودت رو مشخص کن: خاص شو. روی یک حوزه تمرکز کن و در اون بهترین باش.



۳. محتوای باکیفیت بساز: هفته‌ای ۳ تا ۴ پست. ۸۰٪ آموزشی یا داستانی، ۲۰٪ مکمل. یادت باشه: متن + عکس حرفه‌ای.



۴. هوشمندانه شبکه‌سازی کن: هر روز ۱۰ تا ۲۰ کانکشن هدفمند اضافه کن.



۵. مثل یک متخصص کامنت بذار: هر کامنت یک فرصته. ارزش اضافه کن.



حالا تمام ابزارها رو در اختیار داری. تنها کاری که باید بکنی، اینه که اجراش کنی.