التسويق عبر منصات التواصل الاجتماعي

Marketing through social media platforms

تغريد السيد

كلية ريادة الأعمال – بكالوريوس إدارة الأعمال

المحاور

- **المحور الأول: أساسيات موقع الفيسبوك :**
  - اختيار الصفحة الملائمة لاستخدامها للعمل أو للاستمتاع
  - أفكار حول المحتوى لصفحة ناجحة
  - إعلانات الفيسبوك وما يجب أن تحتويه
  - إدارة معجبيك

- **المحور الثاني: أساسيات موقع لنكدين واستخدامه على الشبكة:**
  - محتوى البيانات الشخصية
  - الإنجازات على الشبكة وعمل اتصالات
  - تكوين أغلب المجموعات
  - إنشاء صفحة شركتك الخاصة

المخرجات المتوقعة من الدرس

- التعرف على كيفية اختيار صفحة ملائمة للاستخدام
- إنشاء أفكار حول المحتوى لصفحة ناجحة
- التعرف على إعلانات الفيسبوك ومحتواها
- إدارة المعجبين
- كيفية كتابة محتوى البيانات الشخصية على لينكدين
- التعرف على كيفية إنشاء صفحة لشركتك الخاصةعلى لينكدين

المقدمة

تم إنشاء موقع الفيسبوك أساساً للناس الذين يرغبوا في التواصل أثناء وجودهم بالكليات أو الجامعة، لكن الموقع تحول إلى شيء أكثر من ذلك، فقام بالتسجيل على صفحاته أكثر من مليار مستخدم، ٧٠% منهم يعيشون خارج الولايات المتحدة، إنه يمثل ظاهرة عالمية.

لمحات سريعة حول الموقع www.facebook.com

- إليك بعض اللمحات السريعة والمثيرة عن الفيسبوك:

يوجد عليه أكثر من مليار مستخدم حول العالم.

يدخل صفحاته ٥٠% من النشطاء يومياً.

للمستخدم حوالي ١٣٠ صديق على الموقع.

أسرع مجموعة بشرية تزايداً على الموقع هي الإناث ويمثلن ٥٥%

استخدام الفيسبوك في مجال التسويق

بينما يرى العاملون بالتسويق إمكانات هذا الموقع يتم إنشاء صفحات للعمل التجاري العلامات تجارية متزايدة ويلمسوا بعض النتائج الحقيقية من التفاعل مع عملائهم وذلك بالحصول على تغذية راجعة حقيقية سواء جيدة أو سيئة، ويمكن للمسوقين من أن يتفاعلوا الآن خلال صفحات أعمالهم وأن يرتبطوا بعملائهم، ومجاناً أيضاً . .

- إذاً من أين ستبدأ؟ هناك أنواع عديدة من الصفحات تختار من بينها، فأيها يكون لك؟

استخدام الفيسبوك في مجال التسويق

- **الصفحة الشخصية:**

الصفحة الشخصية ببساطة هي للأفراد من أجل التواصل مع أصدقائهم على المستوى الاجتماعي، وليس للعمل التجاري، وسوف تلحظ أن بعض الناس أحياناً ما يستخدمونه كصفحة تجارية لكمن هناك نقاط قليلة عليك ملاحظتها إذا ما فعلت ذلك :

- إن ذلك مناقض لشروط وقيود الفيسبوك، وبالتالي فموقعك معرض للإغلاق.
- إن عليك أن تكون عضواً مسجلاً بالفيسبوك لدخوله .
- وان عليك أن تكون صديقاً لذلك الشخص لتلتحق بالمحادثة معه .
- إن صفحات البيانات الشخصية ليست مرئية بسهولة لمحرك البحث جوجل وفقاً لأوضاع كل فرد الأمنية .
- يمكنك أن تحوز صداقة (٥٠٠٠) خمسة آلاف صديق على الأكثر

استخدام الفيسبوك في مجال التسويق

- **صفحة المجتمع:**

يجب تجنب صفحات المجتمع، إذ يمكن إنشاؤها تلقائياً بواسطة أي موضوع يتم تحديده، ولكن لا يمكن تحريره أو تحديثه، تجعلها مقلقة إلى حد ما، ابدأ تصنيفها من الآن .

- **صفحة المجموعة:**

صفحة المجموعة تعد اختياراً، لو أنك تدير نادياً أو تشرف على قضية ما، وهي مفتوحة أمام أي فرد ليلتحق بها أو تكون مغلقة وبالتالي تقتصر على الدعوة فقط، أو تكون خاصة كلية مثل نظام الشبكة الاليكترونية الخاص بشركة صغيرة .

استخدام الفيسبوك في مجال التسويق

- **ثمة بعض النقاط التي يجب مراعاتها في صفحة المجموعة:**
  - إرسال بريد اليكتروني لكل أعضاء المجموعة يرونه في صندوق بريدهم.
  - يمكن لذوي الأفكار المتشابهة مناقشة الأمور في حالة من الخصوصية نسبياً.
  - أنت بحاجة لأن تكون عضواً بموقع الفيسبوك حتى تستطيع للمشاركة .
  - أن صفحات المجموعات ليست سهلة المشاهدة بواسطة جوجل بناء على كون المجموعة مفتوحة أم مغلقة .

صفحة الأعمال

أكثر الاختيارات ممارسة أمام مؤسسات الأعمال التجارية هي صفحة الأعمال التي يمكن إنشاؤها بسهولة ولا تكون بحاجة لأن تصبح عضواً في الفيسبوك لكي تستطيع الاطلاع عليها.

***هناك النقاط الأخرى التي تجب مراعاتها حول صفحة الأعمال :**

- أنها ترى بسهولة بواسطة جوجل .
- يمكن للعمل صغير الحجم أن يستخدم صفحة الموقع باعتباره موقعه الأول .
- والفيسبوك مجاني في الالتحاق به واستخدامه.
- يوجد مليار مستخدم على الفيسبوك من المحتمل أن يروا صفحتك .
- تتم تغذية التحديثات إلى مواقع معجبيك كلها أرسلت جديداً .
- عندما يقوم معجبوك بالضغط على "أحب ذلك" أو يكتبون تعليقاً على رسالتك، يرى أصدقاؤهم اسم صفحتك في إطار تغذيتهم بالأخبار كذلك، وهكذا يبدأ التأثير المتسلسل عمله
- إن صفحة الأعمال هي الاختيار الأمثل لأغلب الناس لأبعد مدى، إذن دعنا نرى كيف يمكنك إنشاء واحدة .

إنشاء صفحة أعمالك

مجرد أن تقرر إنشاء صفحة لأعمالك على الفيسبوك، ستحتاج إلى معرفة طريقة إنشائها. هناك طريقتان لإنشاء مثل هذه الصفحة على الموقع الأولى هي أكثرها شيوعاً، لكنك ستحتاج إلى عمل حساب شخصي على الفيسبوك حتى تستطيع عمل صفحة أعمالك لكي تنشئ صفحتك، اضغط ببساطة على رابط أنشئ صفحة من القائمة المنسدلة بصفحة بياناتك الشخصية وعندئذ قم باتباع التعليمات السهلة. والطريقة الثانية هي الذهاب مباشرة إلى الموقع، ثم اتبع مرة أخرى التعليمات البسيطة.

هناك بالطبع ايجابيات وسلبيات لكل شيء، واختبار طريقة منعها لتنشئ صفحتك ليس لها استثناء.

إنشاء صفحة أعمالك

*** وهناك عدة اختلافات رئيسية لكل اختيار منها:**

- ✓ لو أنك تدير صفحة أعمالك في صفحة بياناتك الشخصية، فأنت تملك الصفحة ويمكنك دخولها
- ✓ باستطاعتك بل ويجب عليك تحديد الأعضاء الموثوق بهم من فريقك كمديري موقع مما يعني أن لهم حق الدخول للصفحة لتحديثها، إلا أنهم لن يتمكنوا على أية حال من الاطلاع على صفحة بياناتك الشخصية، صفحاتهم هم فقط ، مما يؤدي لضرورة حصولهم هم على حسابات شخصية على الفيس بوك.
- ✓ لكل مدير موقع " مقدرة حذف المدير الآخر، لذا قم باختيار فريقك بعناية.
- ✓ وبإدارة صفحتك من خلال صفحة بياناتك الشخصية يكون لك القدرة على مشاركة أي من المحتويات مع أصدقائك على الموقع، ويمكن للمديرين الآخرين مشاركة المحتوى مع أصدقائهم
- ✓ لو اخترت إدارة حساب للعمل التجاري فقط ، ستجده أقل وظيفة ودلالة.
- ✓ ولو أدرت حساباً للعمل فقط، لن يكون لك أصدقاء تتشارك معهم المعلومات. وبمجرد أن تقرر أي طريقة ستتبعها ، قم باختيار نوع الصفحة التي ترغب في إنشائها

إنشاء صفحة أعمالك

وهذه الأنواع هي :

- عمل محلي، وهذه حقيقة لمخازن الطوب والملاط والمقاهي والمطاعم وما إلى ذلك، حيث أن تلك الصفحة تتيح لك مساحة لإضافة ساعة فتح عملك، ومسارات الأتوبيسات، ومع صفحات الأماكن، يمكنك مراجعتهم من خلال هواتفهم الذكية عندما يقومون بزيارة طبيعية لمحلاتك، منبهين زملاءهم الموقع تواجدهم، وهذا أمر رائع بالنسبة للمطاعم والمقاهي.

- بشأن الماركات والمنتجات والمؤسسة فهذا أكثر الأماكن شيوعاً لها، حيث توجد مساحة كبيرة على شريط المعلومات لتدون كل ما تقوم به شركتك عندما تم تأسيسها، وروابط المواقع وما إلى ذلك.

- فنان أو فرقة موسيقية أو شخصية عامة وفقاً للنوع الفرعي الذي قمت باختياره فهناك مساحات مختلفة داخل شريط المعلومات هذا وعلى سبيل المثال لو اخترت فئة "سياسي" ستجد مساحة كبيرة لتملأ مجموعة كبرى في الأسئلة مثل: ما الحزب الذي تعمل من أجله، ومعلومات أخرى تفصيلية حول نفسك وكل بيانات اتصالاتك.

إنشاء صفحة أعمالك

مهما كان النوع الذي تختاره، يمكنك تغييره فيما بعد لو احتجت لاستبداله، ربما إذا ارتأيت شيئاً أكثر علاقة بما تريد، وعندما تنتهي من اختيارك لصفحتك وتملأ البيانات الأساسية، انتبه لاسم الصفحة إذ يمكن أن تتغير لو أنك تحوز أقل من مائة فرد من معجبيك أو محبي صفحتك، بعد ذلك عليك أن تلتزم جيداً بالصفحة، ورغم أنه يمكنك التقدم الموقع الفيسبوك وأن تطلب منه تغيير الصفحة إلا أن ذلك ليس متاحاً دائماً.

لقد حددت اسم صفحتك الآن، لكن صفحتك مازالت خالية بصورة كبيرة وغير مفيدة

نشاط (١)

* اجعل صفحتك تبدو جيدة:

قم بتحميل شعار شركتك مباشرة إلى حامل الصورة الصغير، يمكن أن يكون صورة شخصية لك لو كنت مالكاً جيداً وأنت هو ذات العمل، وفي حين يكون الأمر دوماً جيداً أن ترى وجه من يدير الصفحة، إلا أن وجود الشعار المميز يعد أكثر جذباً للعين في التغذية المستمرة للأخبار ويعد كذلك رائعاً لعرض المنتج.

إن البطل **hero** أو الصورة الكبرى ذات المساحة الكبيرة من الأمور الهامة جداً أيضا. ويمكنك هنا أن تصبح مبدعاً حيث أن إدارة الفيسبوك قد وفرت مساحة الصورة هذه منذ فترة طويلة، وقامت بتغيير قواعدها عدة مرات بشأن ما يمكنك أولا يمكنك وضعه عليها، لكني أظن أن الوضع سيكون آمناً أن أقول لك أبدع صورة تشير إلى ما يدور حوله عملك فأنا أقوم بتغيير صورتي بانتظام لأن الأحداث تذهب وتأتي، والكتب تنشر والمواسم تتغير، إذن لما لا أصنع الصورة التي أراها؟ فقم بالاستفادة بتلك المساحة بقدر ما تستطيع، واستعد فحص مجموعة القواعد مع الفيسبوك كيلا تنتهك أية شروط .

نشاط (١)

*صفحة الترحيب: تعد صفحة الترحيب صفحة أساسية في النظام حتى يهبط عليها الزائرون الذين لم يتحولوا إلى معجبين بعد بدلاً في الصفحة المعتادة، ويوجد العديد من الشركات التي تقدم تطبيقات لتساعدك في عمل صفحات زائدة أو يمكنك حث الناس المتواجدين على موقعك على عمل شيئاً من أجلك، لكن التطبيقات تبدو أرخص، وصفحة الترحيب تسمح لك بتأثير انطباع ولي جيد، مثل نافذة عرض، ويمكنك أن تصبح مبدعاً هنا مرة أخرى.

- أضف شريط مصور فيديو " يحتوي على رسالة ترحيب سريعة سواء عما تتوقعه من كون المرء معجباً أو عن شركتك .
- أضف شريط مصور " فيديو " يمتلئ بالمرح مع عبارة اضغط " أحب ذلك متضمنة داخل صورتك .
- أضف سبباً للالتحاق بك، ولماذا يجب على شخص أن يسجل "أحب ذلك" بصفحتك .
- أضف صيغة خطابك الخاصة بالالتحاق لا الانضمام .

نشاط (١)

ألق نظرة على بعض الأمثلة مما تفعله بعض العلامات التجارية الكبرى، مثل كوكاكولا أو ريد بول وغيرها، فبينما هم يمتلكون ميزانيات أكبر من كثير منا، ليس هناك بأس في إلقاء نظرة على أفكارهم، وتبنى تلك الأفكار حتى تتوافق مع عملك .

سوف تظل في حاجة إلى شخص ماله بعض الخبرات الشفرية لفعل ذلك من أجلك، أو يمكنك الاشتراك بواحدة من العديد من تطبيقات صفحات الترحيب المتوافرة .

النشاط (٢)

قم بإنشاء صفحة الترحيب الخاصة بك باستخدام أحد التطبيقات العديدة لاختيار الشكل مثل موقع (**Tabsite**).

تطبيقات

* هناك الكثير من التطبيقات appsؤ يمكنك إضافتها لصفحة أعمالك على الفيسبوك
- وقد كونت قائمة هنا بعدد قليل من أكثر التطبيقات شيوعاً فقط، وأغلب تطبيقات الفيسبوك مجانية، لكن بعضها له بعض النفقات القليلة، أشبه كثيراً بتطبيقات الهاتف الذكي خاصتك، وتشمل هذه التطبيقات الأساس لصفحة خرى للمعلومات ملحقة بصفحتك على الموقع.
- يعد موقع Tabsiteموقعاً شهيراً لصفحة الترحيب بتطبيقاتها، وهي ستمنحك كذلك صفاً زائداً من الصفحات التي تلعب بها، ويوجد إصدار مجاني للذهاب مباشرة الصفحة ترحيب أو يمكنك تحديثها ولإضافة شريط مصور "فيديو" وأشياء أخرى، قم بزيارة الموقع .
- موقع فورسكوير foursquare هو موقع قائم على التطبيقات التي تسمح لك بوضع خريطة على صفحتك بالفيسبوك لتبين لزائريك موقعك بدقة، وعليك أولاً أن تقوم بتسجيل عملك على www.foursquare.com/business وهو يعمل جيداً مع المقاهي والمخازن والأماكن الأخرى التي يتكرر ارتياد الناس لها، ولتثبيت الموقع اذهب Instagram

تطبيقات

انستاجرام Instagram:

سوف يقوم هذا الموقع بتغذية صورك إلى صفحة أخرى حتى يمكن لمعجبيك أن يردوا حزمة زائدة من الصور من منتجك، ويمكنك أداء نفس التغذية مع صفحتك على Pinterest ويوتيوب. وهكذا يمكن تكرار الحضور الاجتماعي لعلامتك التجارية والدخول بها من مكان واحد.

النشاط (٣)

* راجع وقم باختيار التطبيقات التي تريد إضافتها.

ما نوع المحتوى الذي يجب عليك وضعه على صفحتك بالفيسبوك ؟

هناك نوعان من المحتوى لأجل صفحتك إما " في الموضوع" أو "حول الموضوع". ففي الموضوع يكون كل شيء له علاقة مع موضوع صفحتك، ولا يهم مدى اتساعه وهكذا يمكنه أن يشمل روابط صناعية ومقالات بالإضافة إلى أخبارك الخاصة ويمكن لتلك الموضوعات أن تكون تعليمية أو استلهامية. أما "حول الموضوع فتحوى أي شيء عشوائي مما يمكن استخدامه لاستثارة ارتباط صغير أو محادثة على صفحتك لدفع الناس للتكلم، ولقد اكتشفت أن ما يبدو أشبه بأسئلة معه تماماً في الواقع قد أدت الاستثارة أغلب التعليقات والتفاعلات وكنت قد سألت أسئلة من مثل ماذا تفعل في إجازة نهاية الأسبوع هذه؟ " أو "أي شخص شهير تفضل احتساء القهوة معه أكثر ولماذا ؟

وهذا ببساطة يدفع الناس على صفحتك للحديث ويحتاجون لثوانٍ قليلة للتفكير فيها والتعليق عليها

النشاط (٣)

*** بعض الأسئلة البسيطة التي يمكنك طرحها :**

- ما هو تطبيق هاتفك الذكي الذي تفضله ؟
- ما أفضل الكتب التي قرأتها ؟
- كيف يمكنك استثارة الدافعية لديك عندما تمطر السماء ؟
- هل أنت بحاجة لصفحات كثيرة ؟

بعض الشركات لديها علامات تجارية عديدة في ظل الشركة الرئيسية وهكذا قد تقرر الحصول على أكثر من صفحة واحدة على الفيسبوك من أجل فصل الأشياء .

النشاط (٣)

فلو كنت شركة توزيع مأكولات ومشروبات للمناسبات ممن تخصصت في حفلات الزواج والمؤسسات، ربما تحتاج هنا إلى صفحتين منفصلتين لوكنت صاحب ماركة واحدة، هناك جانبان متمايزان لهذا العمل احدهما إمداد حفلات الزواج والآخر أكثر تركيزاً على وقائع العمل وافتتاحياته .

ويمكن لصفحة الزواج أن تشمل ليس فقط توفير المأكولات والمشروبات الخاصة بالزواج ولكن أشياء متعلقة أخرى مثل أماكن الاحتفال والتصوير وهذا يجعل من صفحات الفيسبوك كما لو كانت موقعاً ضخماً

وتشمل مقالات أخرى ووسائل مدونات يمكنك مشاركتها على صفحة الزواج وتوفير المأكولات فعلاً.

أحداث في إجازة نهائية الأسبوع بما فيها الصور

أحداث ذات مكانة قمت بإعدادها .

النشاط (٣)

- صور حفلات الزواج .
- كعكات حفلات الزواج .
- شريط مصور للواقعة .
- أفكار مهداة الأصناف طعام من أجل الضيوف .
- جدول زمني لعمل كعكة زواج جميلة، ماذا تشمل ؟
- الطعام خلال حفلات زواج المشاهير ، ماذا يأكلون ؟
- التعامل مع متطلبات " الريجيم لحفل الزواج ؟

- وفي جميع الأحوال، تأكد في إضافتك لبعض التفاصيل الحكاية حول ما يحدث في كل رسالة، إذ ليس جيداً أن تضع صورك الجميلة لطاولة غدائك ما لم تمض قدماً في شرح التفاصيل الجميلة لكل ما هو موجود على الطاولة.، هل وعيت الصورة؟ لأنك تحاول إقناع القراء بالتفكير فيك عندما يحين الوقت أمامهم لتسجيل طلباتهم ..

ويمكنك التفكير كذلك المحتوى يكون أكثر شخصية مثل ماذا يشغل الفريق حالياً والمنافسات التي قد ترتبط بها هيئة موظفيك، أو أعضاء جدد بالفريق أو حتى بعض الأخبار الطريفة لما حدث أثناء واقعة ما، والقائمة إلى مالا نهاية .

النشاط (٣)

- إذن ماذا تستطيع أن تفعل بصفحة شركة توزيع المواد الغذائية ؟ يمكنك أن تضيف :
- أفكار حول مكان احتفالك .
- أفكار حول المشروبات المصاحبة للطعام .
- وصفات غذائية لتنفيذها بالمنزل .
- مذكرات لحجز المواد الغذائية بمواعيد رئيسية مثل عيد الفصح والكريسماس
- الأسئلة الفرعية عن الطعام والمنافسات ..
- توصيات الزبائن السعداء .
- روابط للمقالات المنشورة حول الشركة .
- السيارات الجديدة للشركة على الطريق .
- وقائع حول تذوق الطعام .
- وصفات عشاء يومية .
- وهكذا تمضي القائمة، فالطعام أمر سهل.

النشاط (٣)

* العودة إلى خطتك

إن محتوى خطتك شديد الأهمية لنجاح صفحتك ، لذا انفق من وقتك لإنشائها واستخدامها فعلاً. أنت في غير حاجة لكتابة كمل شيء تقوم بإرساله عبر حائطك، فأنت ببساطة لا تملك الوقت لمواصلة ذلك، حاول إيجاد موارد على الشبكة تكون على خط شبيه بإنتاجك وتحاول التكامل معها بدلاً من تنافسها معك، ثم فكر في الآتي :

. ما المواقع التي تطلع عليها بانتظام لتبقي في مقدمة تخصصك ؟

. ما هي المواقع المتواجدة والتي ربما تتنافس في مجالك لكنها متواجدة خارج البلاد وبالتالي لا تشكل تهديداً محلياً .

. ما هي المواقع الأخرى المحلية بالنسبة لك التي يمكنك مساعدتها في التطور على صفحتك وبناء علاقة معها كمراجع ؟

النشاط (٣)

. ما هي المواقع التي تتكامل مع صفحتك ؟ مثلاً مخطط وحفلات الزفاف، وموزعو أطعمتها. إن محتوى خطتك سوف تساعد كثيراً على نجاح صفحتك أو فشلها. وإذا لم يكن لديك خطة ستجد صعوبة في البقاء مبدعاً، والحصول على النوع الملائم من المعجبين بما يعني أنهم قد يفقدون اهتمامهم ومن ثم يذهبون لأماكن أخرى .

ومن خلال جلسة عصف ذهني مع فريقك لن تحصل فقط على مدخلات شراء منهم التأكيد نجاح صفحتك، لكن آراء مجموعة متعددة أفضل من رأي واحد في حالة تدبر الآراء والفكر.

ومن الأفكار الجيدة كذلك أن يقوم بتحديث الصفحة أكثر من واحد، حتى يمكن تغطية حالات المرضى والإجازات وتحتفظ الصفحة بحركتها بالقصور الذاتي .

فلو كان هنالك أكثر من فرد واحد يقوم بتحديث الصفحة قم بالتوقيع على رسالتك باسمك الأول حتى يعلم معجبوك من يتحدثون إليه عندما يقومون بالتعليق وأنت كذلك تعلم من أرسل التعليق من وجهة نظر الشركة.

النشاط (٣)

*ما يلي ستجد فيه أفكاراً حول المحتوى للعديد من التخصصات:

- عقارات تسجيل قائمة بكل ممتلكاتك الحالية المعروضة للبيع قد يكون مملاً نوعا ما لصفحة زائريك الذين يمكنهم رؤية هذه المعلومات على موقع الشركة في الكثير من الحالات لذا فليست هناك حاجة لإعادة تكرارها، وحاول إثارة اهتمام أكبر عدد من الناس بصفحتك قدر ما تستطيع حتى إذا ما حان وقت البيع، تظل صفحة معلوماتك على مجسات استشعارهم ، فكل ما يحتاجونه عندئذ أن كونوا على تواصل معك ، وعندما يكون الناس في حاجة لشراء منزل تجدهم يحتاجون المعلومات إضافية مثل :
- عم تبحث في اتصال البيع ؟ .
- أين يمكننا إيجاد محام ماهر لإنهاء عمليات التحويلات .
- أين يمكن إيجاد بناء ماهر يمكن الاعتماد عليه إذا ما كانت هناك حاجة لبعض العمل ..

أمثلة

❑ ميكانيكي كراج

ربما تتساءل ماذا يمكنك وضعه على صفحة ميكانيكي لجذب جماهير أكبر، إحدى هذه الاحتمالات أن يستهدف به الإناث اللواتي يرغبن في إبقاء عرباتهن تدور بنعومة بأنفسهم، وربما ستحصل على مشاهدين كالأسرى لو نفذت رسالتك بصورة سليمة، إذ ليس هناك الكثير من الكراجات التي تركز على مساعدة النساء بصورة خاصة، لكن ما لم تكن صلب الرأي لماذا تصبح من معجبي صفحة الكراجات، وماذا لو كانت الصفحة تحوي معلومات عن :

- كيف تقوم بتغيير إطار السيارة ؟
- ما هي علامات التحذير التي انتبه إليها . مثل :
- نعومة الفرامل أو تسرب الوقود .
- محلات السيارات .
- تعلم الصنعة / الحرفة .
- ماذا تؤدي الأجزاء المختلفة للمحرك .
- العناية بالسيارة في الطقس الرطب .

أمثلة

❑ المحاسب :

-وهذا موضوع آخر يمكن استحضاره في حياتنا لتغطية مظاهره المتعددة المختلفة لو تم تنفيذه جيداً ، ضع في الاعتبار معلومات عن :

- كيف تحسب كم النقود التي يجب أن تحجزها من أجل الضرائب في نهاية العام .
- الإبقاء على خطة أعمالك جارية .
- تدبير السيولة والنقدية .
- حلقات تعليمية (قم بدعوة المعجبين والزبائن) .
- فك تشفير المصطلحات الفنية التيسير فهمها .
- التخطيط لبيع أعمالك ، نصيحة عامة للعمل .

اختبار سريع

١)- أكثر الاختيارات ممارسة أمام مؤسسات الأعمال التجارية :

أ- الصفحة الشخصية

ب- صفحة المجموعات

ج- صفحة الأعمال

٢)- الموقع بتغذية صورك إلى صفحة أخرى حتى يمكن لمعجبيك أن يردوا حزمة زائدة من الصورمن منتجك:

أ- اليوتيوب

ب- انستاجرام

ج- الفيس بوك

إجابات

١). ج- صفحة الأعمال

٢). ب- انستاجرام

النشاط (٤)

- **اكتب ما استطعت وضعه على صفحتك مما تعلمته حتى الآن**

* هل لابد أن تسمح لمعجبيك بالكتابة على صفحتك ؟

لم لا تسمح بعض الشركات الكبرى والمشاهير المعروفين جيداً لك بإرسال كتاباتك على حائط الفيسبوك وبعيداً عن الأنشطة المزعجة للبعض بإرسالهم رسائل مريبة يدخلون من أجل عملهم الخاص أو أنشطتهم، أنا لا أجد مبرراً حقيقياً لهم، إذ لا يبدو من العدل التفاعل مع المعجبين ثم نقوم بإفشال الهدف من الصفحة.

لو كانت صفحتك تعد نشرة إعلانية أخرى خالصة ولديك صفحة لأنك تتوقع الحصول على واحدة، فمن المحتمل أنك ترغب في سلوك الطريق بأقل قدر من العمل أو التشابك، وفي هذه الحالة ستغلق إمكانية الدخول عليك، وأنا لا أؤيد تملك صفحة على الفيسبوك طالما لن تقوم حقيقة باستخدامها.

إذا فكر في أسباب ما تفعل قبل أن تبدأ من ناحية أخرى لو كنت تحاول في الواقع تحفيز وعي جماعي بعلامتك التجارية أو بشخصك فاعمل على الشبكة الالكترونية وانشغل بعملائك وقم بتكوين جماعة من معجبيك ومتابعيك، عندئذ تكون بحاجة التجميع مصادرك وتدعم بها صفحتك..

النشاط (٤)

*** إليك بضعة أمور يجب أن تلاحظها حول صفحتك :**

- حدد عدد مرات الدخول التي تريد أن تتيحها لمعجبيك، وهل تعرف أنك تستطيع اختيار من تسمح له بإمكان إرسال صور وشرائط مصورة على حائطك ؟
- لا تحمل حائطك رسائل ثابتة أكثر من اللازم طوال اليوم، فرسالة أو اثنتان في اليوم تكفيان
- أرسل صوراً رائعة لمنتجك أو خدمتك مع رابط يشير المعلومات أخرى.

مصفاة البريد العشوائي

يقدم الفيسبوك مصاف للبريد العشوائي، لكنها أحياناً ما تكون فعالية في وظيفتها، لذا عود نفسك على مراجعة ما تمت تصفيته على صفحتك بشكل دوري، وسوف تجد هذه المصفاة مدرجة في أنشطة دخولك، ومن هناك يمكنك تحديد ما هو بالفعل بريداً عشوائياً وتقوم بحذفه، وأعد إرسال ما ليس عشوائياً.

التعليقات

أجب كل التعليقات باستخدام اسم شخص، وتكون لهؤلاء الأشخاص كما لو كانوا واقفين أمامك، كن ودوداً ومتعاوناً طوال الوقت، وإذا تصادف تعرضك التعليقات سلبية لا تقم بحذفها ببساطة مالم تكن هذه التعليقات وقحة أو منتهكة، وبإلغائك للتعليقات السلبية والحفاظ على صفحتك نظيفة تكون قد أضفت وقوداً على النار المستعرة، بينما يبقى الآخرون مترقبين رد فعلك في التعامل مع تلك التعليقات السالبة لذا افعل شيئاً بشأنها، وإذا وجدت أن صفحتك قد قاربت الامتلاء بالكثير من التعليقات السلبية خلال التغذية الراجعة حول منتجك أو خدمتك هنا تكون في حاجة لاتخاذ إجراء بشأن المسألة برمتها داخل شركتك، وهذه معلومات هامة توافرت لديك . فربما لم تكن أبداً قد عرفت بوجود تلك المشكلة دون وصول تلك التغذيات الراجعة إليك، ونحن نغطي أصول اللياقة على الفيسبوك بالفصل الخامس أكثر من ذلك عندئذ.

جدولة المحتوى

أمامك أيضاً اختيار لجدولة رسائلك مما يعني أن تلك الرسائل سوف تبقى حية لوقت و تاريخ تحددهما أنت، وهذه الخطوة خاصة في متناول يدك لو كان أمامك يوماً كاملاً. أو ربما تكون بعيداً لعدة أيام، ستظل صفحتك بالموقع قادرة على تلقي محتويات متجددة كنت قد سبق لك تحميلها. ابحث عن أيقونة الساعة أسفل.

صندوق حالة التحديثات

يعد موقع الفيسبوك طريقاً هاماً لتصل إلى المرور بمكان معين ما حيث يمكنك فعلاً أن تسعى بحثاً عمن ترغب في محادثته.

*ويمكنك أن تختار من تستهدفه بواسطة :

- المكان / الموقع في مدى ٥٠ ميلاً داخل المدينة .
- النوعية السكانية ـ ذكر ـ أنثى ـ مجموعات عمرية .
- الاهتمامات ـ أي شيء يمكن الاهتمام به.
- التواصل على الفيسبوك ـ المستخدمون (المتصلون) بمواصفات معينة بما فيها
- الصفحات المعينة هذه.

صندوق حالة التحديثات

- في حالة أن تقرر الدخول إلى إعلانات الفيسبوك، عليك أن تضع في اعتبارك أربعة أشياء:

- ما هدف الإعلان ؟
- من هو من تحاول الوصول إليه ؟
- ما هي ميزانيتك اليومية / الأسبوعية ؟
- من سوف يقوم بإبراز ومتابعة النتائج ؟

ما هدف الإعلان؟

ربما تظن أن الإجابة واضحة، هي أنك تسعى للفوز بالمزيد من المعجبين، صحيح ؟ حسناً ليس بالضرورة فقط تكون في حاجة للمزيد من الناس لزيارة موقعك بدلاً من زيارة صفحة معجبيك حيث لديك أوكازيون أو أنك تطلق مجموعة جديدة في هذه الحالة ربما يشير إعلانك مباشرة إلى موقعك المختار حيث صفحة الوصول للزائرين للكشف عن المزيد ولو كان هدفك هو استثارة عرض للمنتج للحصول على المزيد من المعجبين للتواصل معهم، فيجب أن يشير إلى صفحتك على الفيسبوك بدلاً من موقعك. وميزة إبراز إعلانك وإشارته إلى صفحتك على الفيسبوك أنه بمجرد أن يضغط الزائر على "أحب ذلك يتحول الزائر إلى معجب، فيمكنك عند ذاك التواصل معهم عبر صفحات التغذية الإخبارية على الفيسبوك خاصتهم أو بإرسال أحد التحديثات إليهم وبتحويل زائريك إلى موقعك فلن يكون أمامهم سبل للتفاعل مع موقعك، وربما لا يعود أولئك الزائرون إليك أبداً وهكذا تفقدهم، فالاعتماد عليهم للانضمام إلى قائمة بريدك قد يكون توقعاً بعيداً جداً.

من هم من تحاول الوصول إليهم ؟ وما السوق الذي تستهدفه ؟

مرة أخرى قد تظن ذلك واضحاً، ولكن عندما نتذكر كيف أمكنك البحث في بيانات الفيسبوك، ربما تحصل على رسائل مختلفة لأجل أناس متنوعين، فأفحص ما تحصلت عليه في خطة وسائل التواصل الاجتماعي خاصتك من أجل السوق الذي تستهدفه حتى تتأكد أنك تستهدف إعلاناتك بدقة.

* دعنا نفرض ذلك انك تمثل مقهى وأنت تريد عمل إعلان لجذب المارين إلى صفحتك على الفيسبوك حتى تحصل على عدد أكثر من المعجبين ويمكن انقسام عملائك إلى ثلاثة أنواع بناءً على العمر والحاجة، وهكذا يمكن قراءة ثلاث رسائل كالآتي :

- الأمهات ـ أحضروا أطفالكم لشرب كوب من اللبن المخفوق واحصلي على قطعة شوكولا مجاناً عندما تذكرين الفيسبوك
- الطلاب ـ فلتأخذوا استراحة في المذاكرة وخذوا "كوباً من اللين بقهوة الاسبريسو الساخن المتصاعد بخاره، واحصلوا على قطعة من الشوكولا مجاناً عندما تذكرون الفيسبوك
- الكبار ـ محلنا يظل مفتوحاً حتى منتصف الليل، لذا اطلبنا للحصول على الشوكولا الساخنة " الكاكاو" قبل موعد النوم واحصلوا على قطعة مجانية من الشوكولا عندما تذكرون كلمة الفيسبوك .

من هم من تحاول الوصول إليهم ؟ وما السوق الذي تستهدفه ؟

والآن، هل وصلتك الفكرة أنها رسالة مختلفة المجموعات عمرية مختلفة، لكنها تدور حول نفس المنتج وأمامك مالا يزيد عن ٢٥ حرف كاسم للمنتج كحد أقصى، و ١٣٣ حرف آخر لمحتوى الإعلان وهكذا ربما تحتاج للتلاعب برسالتك قليلاً حتى تصل لحجمها المناسب.

ماهي ميزانيتك ؟

يمكنك تحديدها بكثير أو قليل، كما تريد كإنفاق، وهكذا لو أنك تمثل شركة صغيرة ولديك ميزانية تصل إلى ٥٠ دولاراً في الأسبوع، فلتكن هذه بداية. ومن الواضح أنه كلما أنفقت أكثر كلما كان إعلانك أكثر وضوحاً، وكلما كان إعلانك أكثر استهدافاً، كلما كان مشاهديه من الناس أقل، لكنه سيكون أكثر مصداقية لدى الناس الذين يشاهدونه، ويمكنك عمل إعلان يراه كل إنسان فعلاً في مدينتكم لمن يتراوح عمره من ٣٥ سنة إلى ٤٠ سنة مع كونه معجباً بصفحة معينة حتى لو كانت صفحة منافسيك على الفيسبوك ، هادئاً جداً ومستهدفاً جداً.

قم باستعراض إعلانك وتهذيبه

يجب على شخص ما أن يقوم باستعراض إعلانك أو إعلاناتك وعمل بعض التعديلات فيها عند الضرورة. في الأيام الأولى التي تستغرق وقتاً ضئيلاً لفعل ذلك وأنت في طريقك للتعود عليه
فحص مردوداتك يومياً وتابع أية توجيهات طارئة، وإذا لم نحصل على نتائج كلية كما توقعت ربما ترغب في إيقاف الإعلان وتبدأ إعلاناً آخر، يكاد يشبهه تماماً، فقم بتغيير شيء واحد فقط مثل الصورة المرفقة أو رأس الموضوع، لأن أدني تغيير يمكن أن يخلق عالماً كبيراً في الاختلاف، لكن قم بتغيير شيء واحد فقط في المرة، وإلا فلن تعلم ما هو التغيير الذي أدى للنجاح . مرة أخرى قم باستعراض النتائج واختبر مظهراً آخر قبل أن تكرره، وحالما تصبح سعيداً بالنتائج وبكم ما أنفقته يمكنك تدبير إعادة عرضه مرة أخرى لفترة وواصل استعراضه رغم ذلك، إذ ربما تكتشف فتتضاءل فعاليته بمرور الوقت وتحتاج لبدء العملية من جديد.
ولإعلانات الفيسبوك مساحة كبيرة لمساعدة الذات لنفسها، فقم بالضغط على رباط كون جمهوراً " لمزيد من المعلومات. خذ في اعتبارك أن أغلب الناس على الفيسبوك متواجدين من أجل المتعة، ولا يتواجدون عليه بحثاً عما يجب أن تعرضه عليهم، لذا فإعلانك يحتاج للإبراز بكل من الرؤية ونص الرسالة حتى تجذب الناس للضغط على رابطه.

قصص متبناة

ويوجد نوع آخر من الدعاية هو الفصص المتبناة، وهي ببساطة ترويج رسالة مرت بك، ولكل من القصة المتبناة والإعلان العادي خيار المشاهدة كتغذية إخبارية أو على الجانب الأيمن لشاشة حاسب عادي، وتقوم أنت بالاختيار عندما تنشئهما، وعندما يظهران على التغذية الإخبارية يكونان مرثيين كذلك إذا ما تم استعراضهما على الهاتف الذكي، وحيث أن حوالي ٥٠% من مستخدمي الفيسبوك يدخلون الموقع عبر هواتفهم النقالة، فهذه نقطة هامة عليك تذكرها والفيسبوك لم يعد عملاً تجارياً أيضاً ينطلق لجني المال وطالما لا يتقاضى مشرفوه منك مقابلاً نظير استخدام موقعهم، فكان عليهم الحصول على عائدات لهم بطرق أخرى هو الإعلانات وطالما أنت تستهدف بإعلانك الجماعة الصحيحة شاملة العمر، والجنس والموقع فلن تخطئ كثيراً، وكما قلت في البداية تأكد من أنك تأخذ قرارك بشأن ماهو سوقك المستهدف بالفعل، إنه أمر هام حقيقة.

خلاصة

أصبح الفيسبوك حلماً للمسوقين، فالموقع يتحسن أكثر فأكثر والشهور تمضي، ويوجد بتطبيقات عديدة متاحة أمامك حتى تقلب صفحتك إلى شئ ذي خصوصية حقيقية ببعض الحرفية الكبيرة التي قد لا تكون قادراً على توفيرها، وعندما تحصل على خطة محتواك أمامك، سوف تحتاج فعلاً لقضاء بضع دقائق فقط في الصباح ترسل خلالها معلوماتك، ودقائق أخرى قليلة في المساء تفحص فيها ما يأتيك هل هناك أية تعليقات تحتاج للإجابة.

أساسيات موقع لنكدين واستخدامه على الشبكة

الوظيفة الرئيسية لموقع النكدين Linkedin هي التعامل على الشبكة مع أشخاص ربما لم يتصادف أن تواصلت معهم بصورة عادية، وبالتواصل مع الآخرين الذين يشبهونك في التفكير يمكنك بناء قاعدة اتصالات تجارية بكفاءة وأمامك إمكانية تنمية عملك هذا.

وهذا الفصل سوف يعمل خلال الأساسيات الحقيقية التي يفتقدها الناس عند إنشاء بياناتهم الشخصية على النكدين، ثم ننتقل قدماً إلى طريقة استخدامه للحصول على نتائج فعلية، وسوف نقوم بتغطية ما يجب تدوينه في بياناتك الشخصية مضافة إلى محتوى ثري لوسائل التواصل يعطي انطباعاً تأثيرياً متعدد الأبعاد، والتعامل على الشبكة من أجل النجاح. وسوف نعرض كذلك لإنشاء صفحة شركة من يتواجد أكثر على شبكة الإنترنت..

خصائص موقع لينكدين

- **إليك بعض الخصائص المثيرة للموقع :**
- . أنه رقم واحد كموقع للعمل التجاري فقط في العالم .
- به أكثر من ٣٠٠ مليون عضو من جميع أنحاء العالم .
- للبالغين فقط رغم أنه بدأ في السماح باشتراك الطلاب .
- مفتوح طوال ٢٤ ساعة خلال أيام الأسبوع السبعة للتعامل على الشبكة .
- قاعدة بيانات للمتصلين بصورة واعدة .
- . يوجد عضوان جديدان ينضمان للموقع كل ثانية تمر ...

بياناتك الشخصية

لا تقلل من قيمة عدد الناس الذين سيقومون ويكتشفونك على الشبكة، وهذا الموقع هو أيسر مكان تحديداً لتبدأ البحث، وسواء كنت تقابل عميلاً جديداً لأول مرة أو كنت قد أرسلت إليه طلباً للاتصال، يمكنك أن تثق لأقصى حد أنهم سوف يبحثون عنك أو يدخلون عليك فيما بعد لقراءة بياناتك الشخصية لاكتشاف المزيد أليس كذلك؟

وأول ما يجب ذكره أن تكون بياناتك هي باسمك لا باسم شركتك، لأنك أنت الذي تهتم بالتواصل الالكتروني معه، وليس عملك، كما أن القيام يغير ذلك هو ضد شروط لنكدين. ولو ألقيت نظرة على صفحة بياناتك الشخصية الآن هل ستكون سعيداً بكيفية تقديمها لك أو لشركتك، وهل يمكن أن تكون أفضل؟ وأنا أظن أنها كلها يمكن أن تكون أفضل كثيراً والأمر يستحق أن تستثمر وقتاً قليلاً ذات مساء يوم أحد ممطر أثناء مشاهدة باقي أسرتك لأحد الأفلام، لكي تصحح بياناتك.

واقترح أن تخصص ساعتين لحمل ذلك، لكن ضع في اعتبارك أن العمل لا ينتهي أبداً وسيظل عملاً خاضعاً للتطوير دائماً، حيث أنك سوف تظل تضيف إليه كلما مر الوقت لتبقيه متجدداً ومحدثاً.

عنوانك المهني أو لقبك

يفترض أغلب الناس أن ذلك يجب أن يكون مسماهم الوظيفي مثلاً مدير في شركتك لكن هذا لا يفيد أحداً ممن يقرأ بياناتك حول ما تفعل بالضرورة مع اسم شركة مثل يلوبانانا، وربما لا تعلم ما تقوم به الشركة) بلوبانانا تعني الموزة الزرقاء ما لم تكن قد سمعت به من قبل. وهكذا فإن عبارة "مدير شركة بلوبانانا" لا تعني شيئاً.

إن مساحة عنوانك المهني من المفترض أن تعطيك ١٢٠ حرفاً بما فيها من مسافات تعمل من خلالها، وتعمل منها شيئاً محدداً ومملوءاً بكلمات دالة لو كان ذلك ممكناً. والأمر يحتاج فعلاً أن يحتوي جوهر ما تفعله، فأنا أقول عن نفسي "محاضر، ومدرب ومبتكر محتوى، ومؤلف كتاب فلتبدأ بالتحية وتعلم التسويق من خلال وسائل التواصل الاجتماعي في سبعة أيام بإضافة ذلك داخل عناوين كتبي، فأنا أضيف كلمات معبرة وحيوية كي يمكن العثور عليها وعرض قدراتي في الموضوع أيضاً بإخبار الجميع أنني مؤلف منتشر.

انتبه

انتبه إلى أنك تكتب هذا النص الصغير من أجل نجاحاتك وليس من أجل محركات البحث، لأن العنوان التخصصي المزدحم بالكلمات الدالة يمكن أن يفسد علاقتك التجارية أو الشخصية، وغالباً فإنك سوف ترى عنواناً بريدياً لشخص ما أو رقمه هاتف نقال في تلك المساحة وهو ما يعد مخالفاً لشروط موقع لنكدين، لذا انتبه مرة أخرى يمكنك إضافة هذه البيانات دائماً في النهاية أسفل صفحتك.

صورتك

يجب أن تكون صورتك التي تضيفها عن نفسك مصورة بلقطة "كلوس أب / لرأسك وأكتافك بدلاً من صورة عن بعد وبيدك صنارة الصيد، فهذه تصلح لموقع لفيسبوك . . ثم فكر كذلك في الصورة الاحترافية لعلاقتك التجارية وما تحدده من ملامح، فلتحصل على صورة تعكس ذلك، وعدم وجود صورة كهذه يترك عندي انطباعاً بأن الشخص لا يرغب في أن يراه أحد، وإني لأتساءل لماذا؟ بل إن وجود صورة كبيرة يعني أنك أيضاً تريد بشدة الظهور في نتائج البحث لذا اترك لنفسك فرصة.

حالة صندوق التحديث

هذا الصندوق موجود لترسل إليه أكواماً من الأشياء الشيقة حال وعندما تقع مثلاً، لو أنك في مقابلة تليفزيونية الليلة، أو لك مقالة تظهر في وسيلة نشر معروفة، وتدور على أنها مناسبة للاطلاع، أو لديك ببساطة بعض الأخبار الهامة التي تريد مشاركتها مع الآخرين، فهذا هو مكان تلك المناسبات وهو في صفحتك الخاصة، وعندما تقوم بتحديث ذلك الصندوق فأرسل جملة مغرية عما تقوم به من مشاركة وضع رابط لذلك، وسيقوم الصندوق تلقائياً بالنشر ثم اضغط على كلمة "شارك" ويمكنك كذلك. مشاركة الملفات الأخرى من خلال نقاط اتصالاتك مثل ملفات البي دي إف pdf المثيرة وعروض باوربوينت PowerPoint هنا.

حالة صندوق التحديث

أثناء وقت كتابتي بدأ لنكدين في تدشين خاصية اختيار رسائل أطول داخل هذا الصندوق بواسطة "أيقونة القلم" مما يعني أنك ستصبح قادراً على عمل رسائل أطول وإضافة شرائط مصورة "فيديو" وبعض الصور للآخرين ومشاركة رسائلك النقاط

اتصالاتك، وبالعودة إلى عام ٢٠١٢ أتاح لنكد إن خيار الرسائل الطويلة لعدد ١٥٠ فرداً من المؤثرين عالمياً وكنت أنا واحداً من المحظوظين بينهم، والآن يتم إطلاق هذا الاختيار لكل واحد ببطء، ومن خبرتي أقول لك إنه أمر عظيم أن تكون قادراً على استخدام ذلك باعتباره مدونتي الرئيسية" واحصل على مجموعة جاهزة من الجماهير لتبدأ التفاعل معها . أنه أداة عظيمة وأوصيكم بشدة أن تستخدمها .

ويمكنك استخدام كمية كبيرة من المحتوى الضخم لتشارك فيها من النكدين بالمحتوى الخالص بي النبض "pulseو"التغذية الإخبارية" على صفحة موقعك حيث تجد أفضل وأكثر المحتويات تشاركاً على الموقع وقد تمت تنقيتها بناءً على ما قمت باختيار الدخول عليه واستلامه بالإضافة إلى رسائل من مؤثري لنكد إن الذين وصل عددهم ما يقارب ٥٠٠ عضو مؤثر حول العالم، وهم رجال الفكر والعمل التجاري ممن يكتبون على منصة الموقع لمشاركتهم في حكمتهم مع بقية رجالنا حول الموضوعات التجارية في الأساس مما يوفر بعداً آخر لصنع المحتوى.

حالة صندوق التحديث

- **بعض الأفكار التي قد ترغب في مشاركتها:**

✓ مقالات كتبتها ونشرت على الشبكة .

✓ تقديم أعضاء جدد بالفريق .

✓ تفصيلات حول مشروع مثير على وشك البدء.

✓ فرص وظائف

✓ لقاء تليفزيوني مرتقب

✓ . رابط إلى شريط مصور " فيديو" على اليوتيوب.

✓ مناسبة قادمة تديرها أو تحضرها.

النشاط (١)

أضف الأفكار الموجودة بصندوق التحديثات الخاص بك إلى خطة المحتوى الذي تنشئه ومهما أرسلت إلى ذلك الصندوق فسوف يظهر على كل نقاط تواصلك بصفحة الأنشطة على مواقعهم حتى يشاهدوا ما يحدث في حياتك العملية، وفكر في ذلك باعتباره رسالة إخبارية دوارة، ولذلك لا ترسل محتوى غير شيق أو عشوائياً، ويمكنك كذلك وضع علامة "" على صندوق لتحميل نفس المعلومة على تويتر في نفس الوقت.

وسوف تلاحظ تحديثات الآخرين في التغذية الإخبارية بموقعك وتحتها بعض خيارات المشاركة، كعلامة "يعجبني Like" وتشبه علامة الفيسبوك أحب هذا" ويمكنك الضغط عليها لترى حالة التحديثات لدى أي فرد، فذلك يبين تأييدك للرسالة دون أن تشعر بمغادرتك للتعليق، وذلك يمكنهم من تتبعك مرة أخرى.

التعليق

لك مطلق الحرية في أن تنشر تعليقاً على رسالة أحد المتواصلين معك، وبذلك تعيد وضع نفسك مرة أخرى على مجسات التتبع للمتصلين بك ونشر المقالة أو التعليق في التغذية الإخبارية التي تخصك. فأمر جيد أن يفعل الناس ذلك مع محتواك لأنه يساعد حقيقة في ذلك الانتشار المتزايد، ويؤدي لوجود العديد من العيون المحدقة في رسالتك.

شارك Share

هذه الخاصية تمنحك القدرة على مشاركة صندوق حالة التحديث ومحتواها مع الآخرين، ويمكنك مشاركة محتوى المتصلين بك بالعودة إلى صندوقك، أو تتشارك مع المجموعات التي أنت عضو فيها على لنكد إن وأمامك أيضاً اختيار إرسال مشاركتك كتغريدة إلى أصدقائك على النكدين أو على تويتر أو إلى أي شخص أنت متصل به على تويتر، إنها طرق بسيطة لنشر المعلومات المفيدة والشيقة إلى الآخرين

تفاصيل بيانات موقعك

يوفر لك لنكدين ثلاثة روابط ساخنة، عندما تضغط على أحدها تمر عبر موقع آخر أشارت تلك الروابط إليه، وهذه الروابط يجب استخدامها بصورة جيدة. وغالبا ما سترى بيانات شخص يستخدم رابطاً واحداً من بين الروابط الثلاثة حيث أن لتلك الروابط موقعاً الكترونياً واحداً. لكن لماذا لا تستخدم الروابط الثلاثة كلها، وتوجهها إلى ثلاث صفحات مختلفة على موقعك مثل صفحة "خدماتك" أو صفحة حول الموضوع" أو صفحة "عرض خاص "؟ ويمكنك توجيهها إلى صفحة أعمالك على الفيسبوك، أو مدونتك أو إلى موقع احد الأندية التي أنت عضو فيها، وبأي طريقة يمكنك استغلالها استغلالاً أمثل.

والحيلة هنا توجد في صندوق " أنزل هذا هنا فاختر مؤشر (آخر other) مما سيضع أمامك اختياراً آخر، "نعم" يمكنك اختيار المؤشرات (موقعي) أو " مدونتي " ببساطة لكنك بالضغط على الاختيار (آخر (other) سيظهر لك صندوق أخر لتكتب فيه كل ما تدور حوله الصفحة التي سترسلها لزائريك.

عنوان بياناتك الشخصية

إن الهدف من هذه الخاصية هو السماح لك بإدخال رابط إضافي hyperlink إلى عنوان بياناتك الشخصية العامة على لنكدين من بريدك الاليكتروني الموقع عليه أو طلب توظيف بتلك الطريقة يكون الشخص قادراً على قراءة البيانات الصحيحة، وهو أمر مفيد إن كان يوجد شخص آخر له نفس الاسم مثلك لكن له تاريخ أقل انتظاما منك، ولكي تقوم بهذا اضغط على الاختبار (حرر) "edit" التالي لعنوان بياناتك في حالة التحرير، واضغط على اسمك عندئذ متى أردت توجه أي شخص، اذكر توقيع بريدك الالكتروني لصفحتك، ويجب أن تضع رابطاً فرعياً داخل بريدك الإليكتروني بحيث يمكن الضغط عليه.

وإذا ما تم حفظ اسمك تماماً، فلماذا لا تحاول إدراج حروف اسمك الأوسط أو اسمك ذاته؟ وإذا لم تكن تمتلك اسماً أوسط مثلى، يمكنك استخدام اسم المستخدم الخاص بك على وسائل التواصل الاجتماعي أما أنا فإن اسمي على وسائل التواصل هو بلوبانانا (٢٠) وللأسف رغم كل تلك السنيين التي مضت منذ بدأت التعامل على وسائل التواصل، إلا أن اسم بلوبانانا كان قد استخدم فعلاً

نبذة عنك

هذا جزء قليل الاستخدام في بياناتك في واقع الأمر. وما يدهشني أنه بقدر ما قد يبدو الأمر يسيراً في ملء هذه البيانات إلا أنه لملئها بصورة صحيحة تحتاج وقتاً للتفكير ملياً. وإمامك مساحة تتسع لحوالي ٢٠٠٠ كلمة لذا فأنت تمتلك مساحة معقولة تكتب فيها عن نفسك، ولكن ما هو الذي يجب أن تكتبه لتستفيد أقصى استفادة؟

بالنسبة لي يجب أن تذكر :

من أنت وماذا تفعل؟

ما الذي يختلف عندك عن المنافسين الآخرين؟

. لماذا يجب على شخص ما استخدامك أنت بدلاً من منافسيك؟

. شيء ما خفيف الظل ومثير بشأنك مثل طموحات إبحارك أو أنشطتك خلال الإجازة " استراحتك"

دون هذا النص عن بياناتك بأسلوب المتكلم (أنا) بدلاً من أسلوب الغائب (هو.....) حتى تكون بياناتك أكثر تشخيصاً وحقيقية فعلاً، وعندما تنتهي افحص الهامش الأيسر وانظر كم مرة بدأت جملة أو فقرة بكلمة (أنا) ربما تحتاج لتغيير كلمة أو اختيار، وأنا اعلم أن هذه انتقائية زائدة ، لكن كثيراً من العملاء والزبائن المحتملين يمكن أن يقرأوا ملخص بياناتك وسوف يفهمون ما فيها.

معلومات إضافية و أخرى شخصية

ضع كثيراً أو قليلاً في هاتين المنطقتين وفقاً لما تحب، إذ يمكنك بالمعلومات الإضافية أن تذكر الأندية والجمعيات التي تنتمي اليها انت مثل اندية الروتاري، والمشروعات وما إلى ذلك، وأضف كذلك الإنجازات الهامة التي حصلت عليها في حياتك. (لقد قمت بقيادة دراجتي الهوائية حول بحيرة تاويو وهي تمتد ١٦٠ كم وكان عملاً شاقاً فدعني اعترف لك أنني كنت فخورا وسعيداً بما انجزت وقد وضعت ذلك على بياناتي الشخصية حتى يراه الآخرون بأنني قائد دراجة مثابر، وإذا ما التقيت شخصاً ما وفي بياناته انه قائد دراجة أيضاً، فذلك يمنحنا فرصة تواصل للمحادثة في الحال، ووجدت ذلك واسطة تعارف جمعية (إذابة الجليد).

أما مفتاح "المعلومات الشخصية" فهو مرتي فقط بوضوح لن يتصلون بك مباشرة أو الذين يوجد بريدهم الإلكتروني داخل النظام بعد رفع نقاط اتصالاتك على الشبكة ولكن ليس من الضروري أن تكون متصلاً بهم في نفس اللحظة.

النشاط (٢)

أكمل ملء قسم المعلومات الإضافية وأدرج به بعض الأشياء التي تهمك مثل الرياضة والهوايات.

- أقسام أخرى: توجد أقسام أخرى تشمل مساحات يمكنك إضافتها:

✓ الشهادات

✓ براءة اختراع

✓ المشروعات

✓ درجات الامتحانات

✓ مناهج دراسية

* وأمل أن يعمل موقع لنكدين بصورة تسمح لك بترتيب وتبويب أوضاعك الحالية لو كنت تقوم بعمل أكثر من شيء في وقت واحد، مثل الوضع الأكثر حداثة عليه، مثلاً عملاً تطوعياً" أن يتم ترتيب تلقائيا عند القمة اذ ربما يكون ذلك غير ملائم.

النشاط (٢)

المهارات :

إن إضافة المهارات إلى بياناتك الشخصية يتيح لك أموراً أكثر مما تظن، فأولاً هي قابلة للبحث عنها، وهكذا حينما يبحث شخص ما في لنكدين عما تفعل فسوف تظهر في النتائج، ثانياً يمكنك إرفاق مهارة اتصال وكذلك يمكنهم فعل ذلك لك وعندئذ يتم تجميع صندوق المرئيات بصورهم في قسم المهارات.

وسائل التواصل الثرية:

يمكنك كذلك إضافة محتويات مرئية جيدة لبياناتك الشخصية مما يبرز بياناتك بوضوح بالفعل بشرط ألا يتذمر بعض الناس منه. إذاً ماذا يمكن أن تضيف؟

- عرض باوربوينت
- ملفات Pdf
- مقاطع فيديو
- روابط

النشاط (٢)

- **بعض نصائح افعل ولا تفعل بياناتك على لنكدين :**

*** أولاً: إفعل**

(١) - اكتب ملخصك باستخدام ضمير المتكلم (أنا...) فذلك يكون من وجهة نظرك بدلاً من وجهة نظر آخر.

(٢) - اكتب محتويات بياناتك للقارئ الإنسان بدلاً من محركات البحث

(٣)- استخدم روابط لثلاثة مواقع الصفحات الشبكة من اختيارك.

(٤) - تأكد من قواعد النحو والإملاء سليمة

(٥)- أضف مهارات حتى يمكن إيجادك بسهولة بالإضافة إلى استعراضها.

النشاط (٢)

*ثانياً : لا تفعل:

(١) أن تكتب ملخص بياناتك مصحوباً برموز للمبيعات.

(٢) أن تبدأ كل جملة بكلمة "انا.... فتكون كثيرة.

(٣) ان تضيف عنوان بريدك الالكتروني أو رقم هاتفك على رأس موضوعك التخصصي.

(٤) استخدم كل الحروف بشكلها الكبير" الكابيتال" كأنك تصرخ.

النشاط (٣)

قم بعمل بياناتك الشخصية على الكندين ثم قم بدعوة شخصاً ما لنقد ما فعلت مما يغطي أساسيات بياناتك، وذلك من أجلك أنت ولكن توجد بعض التطبيقات الهادئة التي يمكنك إضافتها لإظهار نفسك بطريقة جيدة.

النشاط (٤)

- اطلب ثلاث توصيات من آخرين أنت على تواصل معهم وعملت معهم بصورة أو أخرى.

❑ **تغيير شكل صفحتك**

هل تعلم أن بإمكانك تحريك أو نقل مساحات معينة على صفحتك لتغيير شكلها ؟ هناك سهم أعلى الركن الأيمن للمناطق المتحركة، اضغط عليه وثبته ثم اسقط هذا القسم الى المكان الذي تعيد وضعه فيه وهذا يسمح لك بوضع أجزاء من شكل صفحتك ترى أنها أكثر أهمية لتقترب بها من أعلى الصفحة بقدر الإمكان، ولو لديك عدد كبير من التوصيات مثلي فستصبح صفحتك طويلة تماماً وأية معلومات تأتي أسفل تلك التوصيات سوف تبعد بالتأكيد عن المشاهدة. وبتحويل معلوماتي باتجاه أخر يصبح الأمر بلا مشكلة.

النشاط (٤)

إضافة اتصالاتك

هذه آخر خطوة ستقوم بها على صفحتك وأدها فقط عندما تكون راضياً عن كيفية مظهرها. وأول شيء ستؤديه اتصالاتك الجديدة عندما يقبلون دعوتك هو ان تحدد ما أنت فاعله، واذا لم يكن هناك شيء فقد فاتتك فرصة ما. ولو كنت تستخدم أوتلوك Owtlook كبرنامج البريدك الإليكتروني، يمكنك تصدير اتصالاتك (اذهب للملف، صدر، أضف اتصالات ثم من موقع لكندين اضغط على نقاط الاتصالات contacts، وبعدها أضف اتصالات ثم اضغط على الرابط استورد نقاط اتصالات البريد الالكتروني" على سطح المكتب). وإذا لم تكن تستخدم حالياً أوتلوك اتبع تعليمات نظامك ببساطه لإرسال نقاط اتصالاتك لملف CSV،

النشاط (٥)

* أضف قاعدة بيانات بريدك الاليكتروني وشاهد من هو موجود بالفعل على النكدين

- التعامل الإلكتروني مع لكندين:

لقد التحقت الآن بلكدين وقم بعمل بيانات شخصية لنفسك بشكل معقول وارفعه ليراه كل فرد وعليك بعدها استخدامه، وأنا واثقة من انه يوجد أناس بعيداً يفكرون في ذلك لأن لديهم بيانات شخصية وبضع وسائل تواصل، وسيبدأ هاتفك في الرنين. دعني أكن حامل الأنباء السيئة في هذا الشأن انه لن يرن عليك حتى اللحظة، فعليك ان تسوق نفسك عبر نقاط اللقاءات المتعددة داخل لنكدين حتى يلتقيك الآخرون وأنت ايضاً. وهذا يتم بالعمل من خلال الشبكة في إطار مجموعات لنكدين، وتتواصل مع اتصالاتك قد يساورك بعض الشك بشأن من أين تبدأ، إذاً فدعنا نلق نظرة سريعة.

النشاط (٥)

- التعامل الالكتروني مع مجموعات لنكدين:

لو قمت بكتابة كلمات دالة لنوع المجموعات التي تبحث عنها، ستظهر أمامك مجموعة مختارة بصورة مبسطة أو توجد ألاف وآلاف من المجموعات حول العالم. وكمثال لذلك كان بحثي عن جماعات التواصل الاجتماعي، فاكتشفت ٤٠٠٠ مجموعة في ذات الموضوع وحده، وعلى أية حال يعتمد ذلك على فئة الكلمات الدالة التي وضعها منسق المجموعة في ترويسة بيانات المجموعة كتفصيلات وعنوان، لذا قد تضطر للمحاولة بمجموعات مختلفة في الكلمات. أما انا فأحب إضافة البلد في شروط البحث ايضاً. مم يظهر نتائج اقل قليلاً في قربها في المنزل، وإما إذا كنت تطلع الى التعامل علي الشبكة في مجال أوسع، فأنت لا حاجه لك في ذلك العمل.

وبمجرد أن تكون قائمة من المجموعات في إطار تخصصك توجد أمامك بضع نقاط

النشاط (٥)

-وبمجرد أن تكون قائمة من المجموعات في إطار تخصصك توجد أمامك بضع نقاط يجب الإشارة إليها قبل أن تقرر الانضمام، عليك ما يلي:

- تصنيف المجموعات بترتيب رقم العضو؛ الأعضاء سوف يتم ترتيبهم أولاً ثم يأتي الترتيب بنظام تنازلي. وهناك نقطة بسيطة في الانضمام المجموعة تضم مجموعة قليلة في الأعضاء هي أن المناقشات سوف تخبو سريعاً جداً.
- يمكنك البحث عمن يكون مؤسس المجموعة أو مؤسسيها وتشاهد بياناتهم.
- ويمكنك رؤية كم عدد الحوارات الفعالة داخل المجموعة، وكم عدد المهام التي أرسلت وابحث عن عدد جيد من الحوارات بدلاً من لا شيء.
- سوف يتيح لك لنكدين أيضاً اختيار مجموعة متشابهة لتطلع عليها.

النشاط (٥)

فإذا قمت بالدخول إلى المجموعة سوف تكون قادرا على مشاهدة أمور أكثر قليلاً عما تدور حوله المجموعة، وماذا تتوقع منها ومن أي فرد على شبكتك يكون عضواً فيها؟ وأية مجموعات فرعية تفرعت عنها، ومن بين كل تلك المعلومات عليك أن تقرر اذا ما كانت المجموعة لك أم لا، ولو كانت لك، فاضغط على "انضم إلى المجموعة"، وبمجرد طلبك الانضمام ربما تحدث عملية بحث من مؤسس المجموعة أو مديرها، لكن معظم المجموعات يكون الدخول إليها تلقائيا، فالاختيار متروك لمالك المجموعة، اذ ربما توجد مسابقات أو أنواع معينة في الشركات أو الصناعات لا يرغب في وجودها داخل المجموعة.

النشاط (٦)

- استخدم أيقونة ابحث عن المجموعات وظيفياً لتجد خمساً منها لها علاقة وتريد الانضمام إليها. عندما يتم قبولك التزم تماماً بأي قواعد تم وضعها، وهذه القواعد تميل لان تكون متشابهة في معظم المجموعات :

- غير مسموح بالترويج الدعائي لنفسك أو لخدماتك أو لرموز مباشرة للمبيعات.
- لا ترسل بريداً عشوائياً لأعضاء المجموعة الآخرين.
- كن مهذباً مع الجميع.

وهذه القواعد معدة ليتمكن كل واحد من الحصول على نفس درجة الاستمتاع وعلى نتائج جيدة من الاختلاط والدوران على الشبكة الالكترونية.

النشاط (٦)

ماذا يجب أن أناقش؟

تبدأ بخطوات قليلة:

- يسر الأمور أمام كل واحد للمشاركة.
- شجع الإجابات القصيرة فالناس دائماً مشغولون.
- أجب بصفة مستمرة، فقد بدأت الحوار.
- لا تخش الخوض في الموضوع بل اصنع أنت البداية.

النشاط (٦)

إنشاء مجموعتك الخاصة

إن إدارة مجموعتك الخاصة على النكدين تعد وسيلة رائعة لعمل اتصالات جديدة وضع نفسك قدماً كقائد في مجالك، لكن إدارة مجموعة يشبه قليلاً إدارة إنشائها. لكنها تحتاج لبعض الوقت والجهد لتحتفظ بالدفع الذاتي مستمراً والمجموعة تنمو. إنها تستغرق فترة للحصول على أعضاء يرتبطون بالمجموعة وبجرد أن تحصل على مجموعة، فهنا بداية المنافسات بشكل نشط والناس يرتبطون ببعضهم البعض بحيوية. عندما يتم تشكيل علاقاتهم وينتهي تبادل المرجعيات والصفقات أو الاتفاقات يتم تنفيذها.

- إليك بعض الأمور الأساسية التي عليك أن تضعها في الاعتبار عندما تقرر إنشاء مجموعتك :
  - ما هدف المجموعة ؟
  - من سيتولى إدارتها ؟
  - أساسيات موقع النكدان واستخدامه على الشبكة)
  - ما المصادر التي ستستخدمها لعمل المحتوى؟
  - من سيقوم بإضافة المناقشات وقصص الأخبار؟
  - من سيرسل إعلانات متوافقة دوريا؟

النشاط (٦)

- ما هي الخطوط الإرشادية المشاركي المجموعة أو قواعد المجموعة؟

- ماذا بإمكانك أن تفعل لتنهض وتدير المجموعة؟ يتيح لك لنكدين بعضاً من نماذج الأشكال التي يمكنك توفيقها حتى تستطيع إضافة بصمتك على الشكل حول ما تدورحوله أهداف المجموعة وكيفية إدارتها.

ويشمل شكل النموذج:

- رسالة ترحيب
- رسالة رفض
- رسالة " نحن ننظر في طلبك"

وبتحديد تصور كل شكل من النماذج تستطيع بعدها إضافة كل أنواع المعلومات الخاصة بعملية الترويج والروابط، لذا لاحظ تلك النقاط وابحث كيف تصل بنماذج أشكال موقعك لأقصى حد مفيد.

النشاط (٦)

ـ ابعث برسالة المجموعة "أي الإعلان عنها".

هذه فائدة حقيقية بإدارتك لمجموعتك الخاصة، حيث يستطيع مدير المجموعة أو مالكها إرسال رسائل لكل فرد داخل المجموعة، وذلك يمنحك قاعدة بيانات أخرى يمكنك مخاطبتها، لكن لا تسيء استخدامها فأنت لا ترغب في خروج الأعضاء جماعات وإفراداً، بسبب المبالغة في ترويج نفسك

ـملحوظة لإرسال الإعلانات.

ضع في الاعتبار هذه الملاحظات قبل إذاعة الإعلانات . أرسل إعلاناتك بشكل متوافق ولا تبال فيها أبداً ولديك إمكانية إرسال رسالة واحدة أسبوعياً لكن شهرياً هو حد أقصى.

عامل إعلانك وكأنه رسالة إخبارية وضمنها المصادر والقيمة، ليس فقط حول شركتك، وإنما مع مقالات أخرى أيضاً، واجعلها مثيرة لأكبر عدد من الناس بقدر الإمكان

النشاط (٧)

راجع محتوي خطتك وماذا يمكنك أن تضيف إليها لمساعدتك على البداية وتساهم في المناقشات على لنكدين؟

إنشاء صفحة شركتك

كما أوجد الفيسبوك نسخة من صفحات للشركات الآن فعل لنكدين كذلك، لكن رغبة حيازة "صفحة شركات على لنكدين هي المؤسسات المحترفة ذات التوجه التجاري التي تمكث فيها.

ومن الطبيعي أن صفحة البيانات التي أنشأتها على الكندين هي لاستخدامك الشخص وانه بالفعل يكون مخالفاً لشروط وبنود الموقع أن تنشئ صفحة شخصية كصفحة عمل تجاري الموقع هنا رأي انه بإمساكه وترويجه المعلومات تجارية أكثر وسط هذا المجتمع، يمكنه أن يتح طريقاً لارتباطات تواصلية أكثر ومشاركات معرفية أكثر.

النشاط (٧)

- **فوائد صفحة شركتك:** تشمل بعض منافع وجود صفحة للشركة

- تعتبر مكاناً آخر لترويج بضاعتك أو خدماتك
- يمكن للمهتمين من الناس متابعة شركتك وان يتم إخبارهم عندما ترسل اية تحديثات.
- والصفحة بها صورة ترويسة يمكن استغلالها يمكن الربط معها من موقعك.

اختبار سريع

١)- من خصائص موقع لينكدين:

أ- رقم واحد كموقع للعمل التجاري

ب- يسمح استخدامه للأطفال والبالغين

ج- فيه أقل من ٣٠٠ مليون عضو

٢)- الخاصية التي تمنحك القدرة على مشاركة صندوق حالة التحديث ومحتواها مع الآخرين هي :

أ- التعليق

ب- شارك share

ج- بيانات الموقع

إجابات

١). أ- رقم واحد كموقع للعمل التجاري

٢). ب- شارك share

خلاصة

لقد قمنا بتغطية عدة نقاط مما يتعلق باللنكدين في هذا الفصل، وحتى الآن يجب أن يكون لديك فكرة عن كيفية استخدامه بفاعلية من أجل أعمالك صفحتك الشخصية على النكدين ليست منحوتة في الصخر، لذلك حاول زيارتها خلال شهر لترى إن كان بإمكانك تحسينها أكثر. لتترك بعض الأثر على لنكدين، حاول تحديد ١٠ دقائق يومياً للتواصل عبر الإنترنت مع المجموعات التي قمت باختيارها، ونشر تحديثات الحالة.

المراجع

-التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي – د. ليندا كولز

شكرا لكم