

3 СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ



Пошук вакансій і роботодавців в наш час – це, в першу чергу, робота із соціальними мережами. За даними Hays.ru, 73% випускників та фахівців 18–34 років знайшли останнє місце роботи саме через соціальні мережі. Це ще раз переконує, що соціальні мережі – чудова платформа зустрічі компаній та тих, хто шукає роботу.

За інформацією HeadHunter Україна, ¾ роботодавців України вивчають профілі потенційних співробітників на сторінках соціальних мереж перед прийняттям рішення про працевлаштування. Це важливо знати, перед тим, як розміщувати інформацію або фотографії легковажного змісту.

Подумайте про Google-тест: Що може побачити потенційний роботодавець, якщо буде шукати інформацію про вас в Google? Пошукайте таку інформацію про себе, і подумайте, чи задоволені ви такою інформацією? Чи правильно ви обрали налаштування приватності в своїх соціальних аккаунтах? Якщо Вас влаштовує знайдена інформація, то тоді час покращити свої навички роботи з соціальними мережами – Facebook, LinkedIn, Instagram – задля пошуку роботи.



Facebook

Ця соціальна мережа є прекрасним місцем, щоб продемонструвати свої інтереси і прагнення. Більше того, Facebook має 6 млн сторінок – це в 6 раз більше, ніж має LinkedIn.

Кожного дня на Facebook:

- публікують більше 300 млн фотографій,
- ставлять більш 4,5 мільярда лайків,
- 55 млн раз оновлюють свої профілі.

І за цим всім ретельно стежать рекрутери. Чи знаєте Ви одну з найпопулярніших причин відмов кандидатів? Це – наявність неналежних фотографій або дивних коментарів в профілі.



Тому основні поради роботи з Facebook для побудови кар'єри:

- 1) Будьте уважними під час публікації фотографій та коментарів, не компрометуйте себе.
- 2) Не розміщуйте просто посилання на статті, надавайте свої думки і особисту позицію – це цікаво для рекрутерів.
- 3) Почистіть Ваш профіль від компрометуючих фото та коментарів.
- 4) Перевірте, чи інформація, що доступна широкому загалу, розкриває Вас із позитивного боку.
- 5) Оскільки 1 з 3 позицій закривається завдяки особистим контактам, налагоджуйте особисті контакти в Facebook.
- 6) Підпишіться на сторінку Ваших улюблених компаній в Facebook задля того, щоб дізнаватись останні новини і комунікувати з ними.



LinkedIn

LinkedIn – не дуже популярна мережа в Україні, поки що вона користується попитом у міжнародних компаній та українського IT-сектору. Але саме ця мережа буде важливою для побудови кар'єри.

LinkedIn – це професійна мережа, що саме допомагає в пошуку потенційних співробітників, розширенні мережі профільних контактів, залученні до експертного обговорення та останніх подій в професійній сфері. Щорічно показник використання цієї мережі збільшується.

Основні поради роботи з LinkedIn для розвитку кар'єри:

- 1) Відкрийте свій профіль у LinkedIn і заповніть всі поля профілю, що автоматично збільшить Ваш шанс бути поміченим роботодавцем у 7 разів.
- 2) Заповніть початковий блок профілю – Summary, де коротко опишіть свої професійні характеристики. Додайте, яка інформація Вас цікавить.
- 3) Демонструйте свої досягнення і навички, а також креативно підходьте до заповнення інформації, уникайте стереотипів.
- 4) Обов'язково додайте фотографію ділового стилю – за думкою рекрутерів, це в 12 разів збільшує шанси бути запрошеним на співбесіду. А також фото, що надають позитивне уявлення про вас, а саме: відвідування семінарів, конференцій, фото родини.
- 5) Розширюйте коло своїх контактів, це створює нові можливості для вас – додавайте своїх колег і друзів. Просіть Ваші контакти про рекомендації і підтвердження Ваших знань та навичок кнопкою «endorse», і самі робіть це для них.
- 6) Періодично оновлюйте свою сторінку та інформуйте про суттєві зміни у Вашому професійному житті, оскільки LinkedIn інформує про це всі контакти вашої мережі.
- 7) Підпишіться на сторінку профілів компаній, де хотіли би працювати, таким чином зможете слідкувати за їх вакансіями.
- 8) Додавайте в контакти рекрутерів і спілкуйтесь із ними.
- 9) Будьте активними: пишіть матеріали на професійну тематику, висловлюйте Вашу думку на важливі питання, коментуйте статті, відповідайте на особисті повідомлення.
- 10) Зв'яжіться мінімум з 10 контактами у Вашому секторі і приєднайтесь до мінімум трьох професійних груп.



Instagram

Мета Вашого пошуку роботи через соціальні медіа – продемонструвати себе з гарного боку. А оскільки Instagram – це соціальна мережа фотографій, то вам обов'язково потрібні гарні фото і доречні підписи до них.

Основні поради роботи з Instagram для розвитку кар'єри:

- 1) Розміщуйте фотографії з професійних заходів (конференцій, семінарів, форумів) з професійними підписами, бажано де Ви з колегами – оскільки такі фотографії демонструють не тільки Ваше бажання розвиватись, а й Вашу комунікабельність.
- 2) Якщо Ви проходите стажування або вже працюєте, фотографуйтеся із колегами та керівником.
- 3) Розміщуйте короткі відео, можливо навчальні, де Ви щось комусь розказуєте і вчите, бажано з професійної сфери.
- 4) Завжди гарно відгукуйтесь про колег, керівника і про компанію, де Ви працювали.
- 5) Робіть посилання на Вашу сторінку в Instagram і в інших соціальних мережах, в резюме та підписі.
- 6) Пошукайте аккаунти компаній, в яких хотіли би працювати: там можуть з'являтися вакансії. Залишайте коменти, дізнавайтесь про цінності компанії, але не коментуйте/лайкайте все підряд – тільки цінні для вас матеріали. Також можна дізнатися про події, які проводить компанія, відвідати їх і познайомитися з важливими людьми.





Twitter

За кордоном це – надзвичайно популярний канал, який проактивно використовують роботодавці. В Україні, ситуація поки що інша. Але, якщо плануєте бути у тренді, то:

- створіть там свій профайл, що може складатися з ім'я та прізвища;
- напишіть коротку інформацію про себе;
- щоб довести свою професійність, пишіть про важливі теми Вашого сектору, поради, рекомендації, ретвітуйте інформацію від інших;
- визначте мінімум 10 людей у твітері та спілкуйтесь із ними;
- слідкуйте за компаніями Вашої мрії у твітері, вони часто розміщують там свої вакансії.

ОСОБИСТИЙ БРЕНД І СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ: ПОРАДИ ВІД КОКА-КОЛА БЕВЕРІДЖІЗ УКРАЇНА

Давно не таємниця, що в умовах сучасного бізнесу переважна більшість компаній – від найдрібніших до найповажніших корпорацій, – активно використовують соціальні медіа для просування свого корпоративного бренду. Усі вони прагнуть отримати більше «кліків», більше «лайків», і як результат – підвищити лояльність клієнтів до своєї компанії.

Але що ж відбувається, коли брендом є людина, а не компанія? Як змусити соціальні мережі працювати на наш особистий і професійний бренд? Побудова правильного іміджу і лояльність до особистого бренду з боку інших, а відтак – побудова широкого і надійного кола соціальних зв'язків, лишається найбільш ефективним способом завоювання довіри і авторитету серед цільової аудиторії. На що ж у першу чергу варто звернути увагу, аби цього досягти?

БУДЬТЕ ПРОАКТИВНИМИ У СВОЄМУ РОЗВИТКУ
Постійно інвестуйте у свої знання і розвиток: вивчайте нові мови, багато читайте, знайомтесь із новими людьми, спілкуйтесь із професіоналами. Найперша практична порада – почніть із прочитання маркетингової книги, присвяченої створенню і просуванню особистого бренду.

БУДЬТЕ ПОМІТНИМИ

Вирізняйтесь проектами, над якими працюєте, досвідом (і своїми враженнями від нього) та подіями, які ви відвідуєте. Ваш бренд це не лише те, ким ви є, це ще й те, що ви робите.

УНИКАЙТЕ КЛІШЕ

Такі слова, як «творча особистість» або «командний гравець» характерні для багатьох профілів у професійних соцмережах і давно втратили свою цінність. Знайдіть те, що підкреслить вашу перевагу і унікальність.

СТАВТЕ ЦІЛІ І КОНТРОЛЮЙТЕ ПРОГРЕС

Необхідно ставити конкретні цілі, досягнення яких можна відслідкувати і виміряти. Встановлюйте для себе чіткі терміни досягнення цілей і розробіть план і способи його реалізації. Контролюйте процес виконання цього плану. Святкуйте свої досягнення!

СТАВТЕ ПИТАННЯ ТА ДИСКУТУЙТЕ

Ставити запитання – чудовий спосіб розпалити дискусію і привернути до себе увагу. Не бійтеся ділитися ідеями та висловлювати свою

думку, особливо, якщо вона базується на особистому досвіді.

ДЕМОНСТРУЙТЕ РЕГУЛЯРНІСТЬ

Побудова бажаного іміджу потребує значних зусиль і часу. Ліпше сфокусуватись на двох-трьох соціальних мережах, але приділяти особистому брендингу постійну і активну увагу.

БУДЬТЕ ПОСЛІДОВНИМИ

Переконайтесь, що інформація про вас у всіх соціальних медіа транслює єдине повідомлення і створює єдиний імідж, з яким ви хочете асоціюватись.

УРІЗНОМАНІТНЮЙТЕ СВІЙ КОНТЕНТ

Використовуйте для своїх публікацій фото, відео, діліться публікаціями інших користувачів. Це допоможе підкреслити вашу різнобічність і підтримувати інтерес до вашого бренду.

ЕКСПЕРИМЕНТУЙТЕ І ВЧІТЬСЯ НА СВОЇХ ПОМИЛКАХ

Не бійтесь випробовувати свої ідеї на практиці, шукаючи оптимальні рішення і підходи. Виробіть звичку аналізувати отриманий досвід і знання і використовувати їх для розвитку та самовдосконалення.

БУДЬТЕ ВІДКРИТИМИ

Взаємодія з іншими має ключове значення для побудови вашого персонального бренду. Давайте поради, діліться професійним досвідом та вітайте людей з їхніми успіхами і перемогами.

Не забувайте про соціальні мережі та не недооцінюйте потенціал мережі як для особистих цілей, так і професійного зростання.

