

《从LinkedIn走向成功》

图书基本信息

书名：《从LinkedIn走向成功》

13位ISBN编号：9787115308146

10位ISBN编号：7115308144

出版时间：2013-5

出版社：人民邮电出版社

作者：布莱特巴瑟

页数：120

译者：赵俐,张异,张冠楠

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《从LinkedIn走向成功》

内容概要

《从LinkedIn走向成功》内容简介：LinkedIn (<http://www.linkedin.com/>) 是一个面向商业客户的社交网络 (SNS) 服务网站，是美国仅次于Facebook和Twitter的第三大社交网站。目前有全球200多个国家的500多家企业使用LinkedIn，个人注册用户已经超过1.5亿。当前，以LinkedIn为代表的社交媒体在专业人士求职方面发展迅速，正逐渐取代传统求职模式成为商务人士、工程技术人员、白领乃至大学毕业生日益青睐的对象。

《从LinkedIn走向成功》旨在帮助读者快速了解LinkedIn的价值，并学习如何更有效利用它实现商业目标。《从LinkedIn走向成功》内容广泛，涉及个人用户和企业用户两个层面；从社交媒体的话题切入，介绍了如何使用LinkedIn获得成功、如何增加商业机会、更好地体现自我魅力和彰显个人价值，如何开拓和积累人脉；此外，《从LinkedIn走向成功》还介绍了企业如何融入LinkedIn的环境，如何用LinkedIn提高工作效率和获得经济效益，等等。《从LinkedIn走向成功》还有专门的网站 (www.powerformula.net)，读者可以从中获得更多的提示、建议和资源。

《从LinkedIn走向成功》适合想要塑造公司品牌和开展营销的市场营销人员阅读，也适合想要利用LinkedIn更好地实现目标的商务人士、外企HR、猎头公司阅读；对于想要通过LinkedIn找到更好发展机会的职场白领、工程技术人员和大学毕业生，《从LinkedIn走向成功》也有很好的参考价值。

《从LinkedIn走向成功》

作者简介

Wayne Breitbarth是M&M Office Interiors公司的所有人，他通过专门的商业咨询和在美国各地的演讲来分享他对社交媒体的激情。他从丰富的商业阅历中提炼出了简单、直接的方法，并深深地吸引了听众。他在Milwaukee社区的公共服务得到了人们的认可，目前他与三十年来相濡以沫的妻子生活在市郊。

书籍目录

目 录

前言 我从未想过会使用LinkedIn

1

第1章 从全新角度审视社交媒体

1

—LinkedIn动力公式

你的独特经验

2

你的独特关系

2

工具

3

第2章 利用LinkedIn获得大项目

4

LinkedIn—让无形的人脉显现

第3章 牛肉在哪里

12

LinkedIn档案的基本设置

第4章 你的“30秒保险杠贴纸”

17

LinkedIn档案的个人身份框

名字

18

照片

18

标题

19

地址和行业

20

第5章 高效的简历

22

LinkedIn档案的工作经历部分

第6章 你难道不优秀吗

25

LinkedIn档案的推荐信

拥有多少数量的推荐信比较好

26

推荐信里应该写些什么内容

26

为什么推荐信如此重要

27

关于获取推荐信的几点提示

28

第7章 通过链接为自己增加机会

30

LinkedIn档案顶部方框的其他项

教育经历

30	网站
31	公开的档案URL
32	第8章 准确的自我描述
36	LinkedIn档案的总结和特长部分
	总结部分
36	特长
39	第9章 突出你的价值
42	LinkedIn档案必备的应用和工具
	Box.net Files
43	Google Presentation/SlideShare
44	亚马逊Reading List
45	Events
46	在Answers回答和提问
48	第10章 锁定查找目标
50	LinkedIn的搜索功能
	已保存的搜索
54	第11章 后续行动
56	联系找到的人员
	“引荐”功能
57	第12章 人脉是一个宝藏
62	扩大你的关系网
	导入联系人
63	联系同事
65	联系同学
65	Outlook工具栏
66	“你可能认识的人”
67	接受或者拒绝别人的邀请

68	与竞争对手联系
69	密切注意日益庞大的关系网
70	标签
70	“谁浏览过我的档案”
71	第13章 关键字为王
73	最大化查找与被查找的能力
	精确用语
73	“And（和）”的功能
74	“Or（或）”功能
74	“Not（非）”功能
74	关键字可以优化你的个人档案
74	第14章 公司如何融入LinkedIn环境
78	在LinkedIn上搜索公司和与公司相关的其他事项
	社交媒体的政策和程序
81	第15章 通过参加小组提升LinkedIn工作效率
83	LinkedIn小组的力量
	第16章 看到经济效益
88	高级用户们在LinkedIn上都做些什么
	第17章 账户和设置
94	设置个人喜好并使用LinkedIn帮助中心
	付费和免费账户
96	LinkedIn学习中心和客户服务中心
97	第18章 求职者最佳的新朋友
98	LinkedIn—世界上最大的基于互联网的简历数据库
	第19章 就位……预备……出发
105	快速获得成功—只需六周，每周两小时
	管理花在LinkedIn上的时间
109	LinkedIn每日行动列表

《从LinkedIn走向成功》

110

LinkedIn每周行动列表

110

LinkedIn每月行动列表

111

定期行动列表（几个月一次）

111

第20章 结束语（或者这只是开始）

112

你位于哪个阵营中

章外章 Facebook与LinkedIn的对比

115

大学生为什么需要使用LinkedIn

章节摘录

版权页：插图：只有那些拥有LinkedIn账户并且能够联系你的人才能在你的个人档案中为你填写推荐信。因此，如果有人愿意帮你写LinkedIn推荐信，但是他没有LinkedIn账户，你可能得花些时间告诉他为什么应该使用LinkedIn，你得帮助他设置好用户配制文件，然后向他索要推荐信。这对你们两人都有好处。我知道索要推荐信是一件很难的事情，但我会用堆积木（将木块堆成塔）的游戏来解释这个步骤。玩家轮流从堆好的塔上拿掉积木，逐步削弱其稳定性，直到拿掉最后一块积木引起整座塔倒塌。把这座塔看成是一个100%完整的个人档案，把每一个木块看成是你的个人档案的组成元素。如果没有推荐信、照片等等这些“木块”的话，你的“塔”或许还能站立。但是你的“塔”会变得不稳定，而且你会发现你的LinkedIn产生的效果远没有资料100%完整时那么好。加入三封推荐信对实现个人档案100%完整来说是必须的。用一整套积木来玩这个游戏会让你成为LinkedIn中的胜利者。拥有多少数量的推荐信比较好 我建议你为每一份工作准备两到三封推荐信。还应该为所有参加过的非赢利性组织和每一段教育经历也准备两到三封推荐信，尤其当你是一名年轻的业务人员或求职者的时候。你所拥有的推荐信的数量会显示在个人资料页面的顶端方框中，并且有些人会认为你拥有的推荐信数量越多越好。所以去努力取得推荐信吧，但是记住，推荐信的质量与数量一样重要。推荐信过多也不好。事实上我见过拥有超过200封推荐信的人，但我觉得太多了——个人资料页面会变得很长，这会让人失去继续查看的兴趣。推荐信里应该写些什么内容 推荐信应该具体且富有策略，你应该努力为自己的每一份工作经历去向那些愿意对你做出评价并具有影响力的人索要推荐信。推荐信的内容可以包括你所获得的成就、技能或你为公司创造的价值。可能很多人都愿意为你写推荐信，但你需要提醒他们你的显著成就。将你的具体成就和有用关键词整理到表格中发给他们，这不仅能让它们更快速地写推荐信，而且信的内容也会更精确、更有效。

《从LinkedIn走向成功》

媒体关注与评论

本书如此流畅、完整，为社交媒体的初学者提供了一个良好的起点。——《纽约书评》

《从LinkedIn走向成功》

编辑推荐

《从LinkedIn走向成功》为亚马逊畅销图书，获国内外众多专家好评；帮你用LinkedIn开展业务、塑造品牌、寻找工作。

《从LinkedIn走向成功》

名人推荐

本书大大简化了我们这些“非Facebook一代”理解社交媒体并利用LinkedIn来获取商业成功所需要的能力。——Michael A. Dalton, 《Simplifying Innovation》一书作者对任何人来说, 本书都能告诉你如何利用LinkedIn来促进业务增长。——Christina Steder, Clear Verve Marketing公司董事长作者为快速发展的社交营销平台写了一本实用技巧的好书。阅读本书, 你将大有收获。——Jack Covert, 800-CEO-READ创始人兼总裁, 《The 100 Best Business Books of All Time》一书作者强烈向初学者推荐这本书, 你会发现作者的语言深入浅出, 非常容易理解。——Shama Kabani, 畅销书《The Zen of Social Media Marketing》作者要想在当今世界获得商业上的成功, 必须理解如何运用LinkedIn这个最有力的工具。阅读Breitbarth的书是一个很好的起点。——Erik Qualman, 畅销书《Socialnomics》作者LinkedIn是世界上最大、最专业的职场社交网络。它的存在给了所有人一个机会可以更好地展现自己和拓展人脉。对于企业而言, 它的市场营销和招聘活动都有巨大的商业价值。本书作者通过简单易懂的方式帮助你用最短的时间入门LinkedIn, 在LinkedIn上迈出成功的第一步! ——范怵Ryan, SocialBeta联合创始人作为一种社交网络, 在某种意义上, LinkedIn的价值比Twitter要高得多, LinkedIn已经逐渐成长为了猎头公司最大的威胁, 而在所有业务之中, 增长最迅猛的就是“人才解决方案”(Talent Solutions)业务。无论你现在是否需要用到LinkedIn, 你都不能忽略LinkedIn所创造的一种颠覆性价值: 用社交网络让人才的流通变得更有效率。——西门柳上, 畅销书《正在爆发的互联网革命》作者LinkedIn在推动社会生产力的发展! 企业最重要关键的就是人才战略, 国家也是如此。在LinkedIn, 人才能够建立职业品牌, 投资人脉资源, 获取成长机会; 企业能招募最需要的人才。LinkedIn促进了人才在成长中和优秀的企业间流动, 相当于银行等金融机构促进了资金在企业间的流动。中国也应该有这样一个平台, 从国家人才战略出发推动社会生产力的发展, 这也是我们得脉公司所致力于的目标。——林凯, 得脉创始人兼CEO

《从LinkedIn走向成功》

精彩短评

- 1、推荐信 求职选项勾选 加哪些为一度
- 2、书是写的一般。但是对likedein的这个模式还是蛮赞赏的。说白了就是信息的流通和互动。不像国内的招聘网站，想方设法去藏住求职者的信息和招聘者的信息，我始终相信，越透明，才会越好。
- 3、linkedin产品本身有启发，书着实一般~
- 4、教给你一些思路和具体的步骤，告诉你怎么有效的使用 LinkedIn，实现商业目标和更好的去展现自己。从开发者的角度来看同样有收获，看看用户是怎么用的，哪个功能能给用户带来什么样的价值。

《从LinkedIn走向成功》

精彩书评

- 1、LinkedIn是世界上最大、最专业的职场社交网络。它的存在给了所有人一个机会可以更好地展现自己和拓展人脉。对于企业而言，它的市场营销和招聘活动都有巨大的商业价值。本书作者通过简单易懂的方式帮助你用最短的时间入门LinkedIn，在LinkedIn上迈出成功的第一步！——范恠Ryan，SocialBeta联合创始人
- 2、本书大大简化了我们这些“非Facebook一代”理解社交媒体并利用LinkedIn来获取商业成功所需要的能力。——Michael A. Dalton，《Simplifying Innovation》一书作者 对任何人来说，本书都能告诉你如何利用LinkedIn来促进业务增长。——Christina Steder，Clear Verve Marketing公司董事长 本书如此流畅、完整，为社交媒体的初学者提供了一个良好的起点。——《纽约书评》
- 3、作者为快速发展的社交营销平台写了一本实用技巧的好书。阅读本书，你将大有收获。——Jack Covert，800-CEO-READ创始人兼总裁，《The 100 Best Business Books of All Time》一书作者 强烈向初学者推荐这本书，你会发现作者的语言深入浅出，非常容易理解。——Shama Kabani，畅销书《The Zen of Social Media Marketing》作者 要想在当今世界获得商业上的成功，必须理解如何运用LinkedIn这个最有力的工具。阅读Breitbart的书是一个很好的起点。——Erik Qualman，畅销书《Socialnomics》作者
- 4、作为一种社交网络，在某种意义上，LinkedIn的价值比Twitter要高得多，LinkedIn已经逐渐成长为了猎头公司最大的威胁，而在所有业务之中，增长最迅猛的就是“人才解决方案”（Talent Solutions）业务。无论你现在是否需要用到LinkedIn，你都不能忽略LinkedIn所创造的一种颠覆性价值：用社交网络让人才的流通变得更有效率。——西门柳上，畅销书《正在爆发的互联网革命》作者
- 5、LinkedIn在推动社会生产力的发展！企业最重要关键的就是人才战略，国家也是如此。在LinkedIn，人才能够建立职业品牌，投资人脉资源，获取成长机会；企业能招募最需要的人才。LinkedIn促进了人才在成长中和优秀的企业间流动，相当于银行等金融机构促进了资金在企业间的流动。中国也应该有这样一个平台，从国家人才战略出发推动社会生产力的发展，这也是我们得脉公司所致力于的目标。——林凯，得脉创始人兼CEO

章节试读

1、《从LinkedIn走向成功》的笔记-第7页

因为作者严守自己的准则，把1度联系人限定在可以互相信任的职场认识范围，相当于把现实生活中的人际关系映射到了网络上，所以相较那种鼓励用户加更多好友的做法，这种更能提高人脉关系的参考价值，进而能达到通过人际关系来开展业务的效果。

鼓励多加好友的做法，本意是增加用户之间的互动，从而增加网站粘性和用户活跃度。这在能提供有效交互媒介的系统中，应该是有很好的效果的，比如游戏之类的。但是，如果侧重点不在这方面，就会导致整个好友关系的图谱质量下降，你无法分辨他们之间的关系如何。

只作为一个新的思考点留个记录吧，两种做法各有优点，还没想透。

补充：第9页它能使之前无形的人脉变得可见太水的好友关系，又会使可见归于无形。

《从LinkedIn走向成功》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com