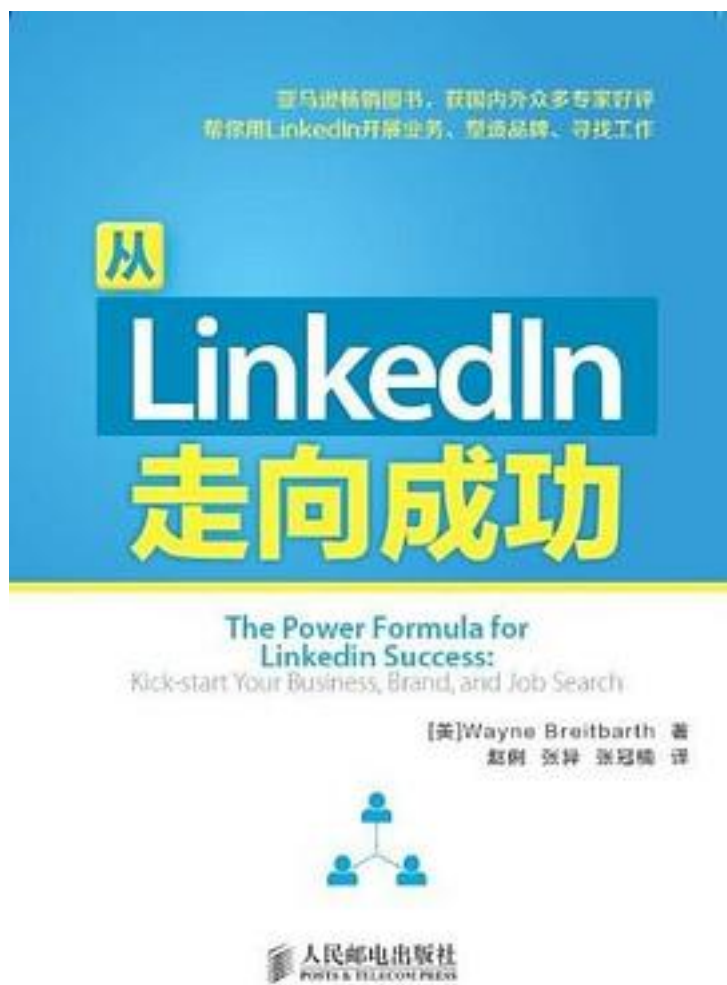


# 从LinkedIn走向成功



[从LinkedIn走向成功\\_下载链接1](#)

著者:布莱特巴瑟

出版者:人民邮电出版社

出版时间:2013-5

装帧:平装

isbn:9787115308146

《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](http://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、专业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。

作者介绍:

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。

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
- Linked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 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  
• • • • • ([收起](#))

[从LinkedIn走向成功\\_下载链接1](#)

## 标签

Linkedin

互联网

SNS

使用工具

linkedin

网络营销

管理

商业与金融

## 评论

linkedin产品本身有启发，书着实一般~

---

## 工具书

---

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。

---

书是写的一般。但是对linkedIn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。

---

推荐信 求职选项勾选 加哪些为一度

---

作者对于链接人脉、发挥效能的心得，最大的独到之处在于认识到：网络是现实的基础，网络人脉也源自于现实基础，从而扩大的运动。

- 1.你需要根据LinkedIn使用策略决定哪些人需要加
- 2.一度人脉应该是现实生活中的朋友，让之前无形的人脉变得可见。如果都是不认识的人LinkedIn的威力会大大减少，变成了一串字符
- 3.拥有相对小的高质量关系网更重要（很重要）
- 4.使用LinkedIn让你有机会讲述自己的故事
- 5.推荐信的重要性：有助于链接
- 6.用save功能生成一个永久性的线索生成器
- 7.不要让你的竞争对手成为你的一度人脉
- 8.公司档案栏关注起来
- 9.这个人怎么会有这么多位被信任的职场人士？喜欢鼓励他人是我的天性，我愿意帮助别人。因此，我有时会允许人们加入我的关系网。

---

现在来看这本书已经过时了，2019年的linkedin已经与书中展示2013年太不同了。因为我之前也稍微研究过linkedin，能从中能学到的可用的东西不多。

---

说实话，讲的直接有限，对初学者很有帮助

---

[从LinkedIn走向成功\\_下载链接1](#)

## 书评

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...

-----  
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 ...

-----  
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 Ma...

-----  
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...

-----  
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！  
—...

-----  
[从LinkedIn走向成功\\_下载链接1](#)