

Welcome to

LinkedIn

מפצחי הלינקדאין

גבריאל חיון

איך לבנות פרופיל
מנצח ולצוד את
"משרת החלומות"?



פרק לינקדאין מתוך ספרי משרת החלומות

1. תוכנית משרת החלומות..... 2
2. איך לינקדאין הרג את קורות החיים? 3
3. אודות לינקדאין 5
4. סימנים שליליים 8
5. חברות השמה והד-האנטרים 10
6. חשבו בוטיק, לא סופרמרקט 11
7. הענפים שמתאימים לכם 11
8. בנק המטרות 12
9. הדירוג 12
10. מטרגטים (רק) חברות נחשקות! 13
11. כלי טרגוט חברות 13
12. חיפוש כתובות דוא"ל של בכירים 15
13. הולכים על הקודקוד 15
14. מודיעין עסקי תחרותי 16
15. בניית תיק חברה מחומרים גלויים 17
16. איסוף מידע 18
17. ממודיעין למבצעים 20
18. קורות חיים בלינקדאין 21
19. סריקה בשיטת F 22
20. מצרכני תוכן – ליצרני תוכן 24
21. מעורבות - Engagement 24
22. לינקדאין למתקדמים 26
23. Impressions & Views 29
24. זה הזמן לתפעל את הרשת שלכם 30
25. בטלו גוזלי זמן 30
26. מה המגייס קורא אודותיכם? 31
27. מהו המיצוב החברתי שלכם? 32
28. בניית פרופיל לינקדאין מקצועי 33
29. אז איך אני יכול לעזור לכם? 35
30. אודותי 36

LinkedIn - Your Ticket to the Business World



תוכנית משרת החלומות

השיטה מיישמת כלי מודיעין תחרותי ופיתוח עסקי וכוללת ספר, אימון אישי ושיווק שלך למעסיקים פוטנציאליים.

בתוכנית תקבלו שיטה בדוקה ל:

- 🎯 ישום אסטרטגיות מעולמות המודיעין התחרותי (בעיקר בשימוש מושכל בלינקדאין וגוגל), והפיתוח העסקי.
- 🎯 איתור השילוב הייחודי של הנכסים האינטלקטואליים והתשוקות שלכם.
- 🎯 זיקוק הצהרת הערך האישית שלכם.
- 🎯 מיקוד במגזרים הכי נחשקים.
- 🎯 יצירת בנק מטרות: האירגונים שישמחו לגייס מישהו כמוך.
- 🎯 מציאת התפקידים הסמויים מהעין.
- 🎯 טירגוט של הבוס העתידי.
- 🎯 סימולציות ראיונות.
- 🎯 ליווי עד לחתימה על חוזה העבודה.

[בערוץ היוטיוב שלי](#), אפשר למצוא סרטונים בשלוש שפות אודות התוכנית ונושאים מעניינים נוספים.

בשנים האחרונות אלפים השתתפו בהרצאות, סדנאות, ובינרים וקראו את ספריי. רבים מהם מצאו כבר את משרת החלומות שלהם תודות לשיטה, האסטרטגיות והכלים.

אני מבטיח לספק גם את ארגז הכלים המלא והידע אשר יביא להצלחה במציאת התפקיד והבית התעסוקתי הבא.

זמין בטלפון, דוא"ל או ווטסאפ ללא התחייבות.

[גם אני רוצה למצוא את משרת החלומות שלי!](#)

LinkedIn's maintenance is a strategic, on-going task.

LinkedIn - Your Ticket to the Business World



איך לינקדאין הרג את קורות החיים?

LinkedIn Killed CV

how to excel in LinkedIn?

- Professional Picture
- Links to company pages
- Get involved and engaged
- Start with strong positive verb
- Quantitative info with \$ / % signs

Gabriel Hayon

www.dreamemployment.com

050-606-2000

THE BUGGLES
**Video Killed
the Radio Star**
a music video by Russell Mulcahy



זיקני השבט (כמוני), זוכרים את השיר Video Killed The Radio Star של ה-Buggles. לינקדאין הובילה תהליך דומה.

פרופיל הלינקדאין נתפס בעיני המגייסים ואנשי המודיעין העסקי כאמין הרבה יותר מקורות החיים. למה?

1. יש תמונה. לא צריך לנחש את הגיל, הנראות והמיגדר של המועמדים.
2. מועמדים נוטים להגזים פחות בלינקדאין (הרי הקולגות שלהם גם רואים את הפרופיל).
3. אפשר להתרשם במבט חטוף מהי המעורבות של המועמדים (פוסטים, מאמרים, תגובות)
4. להבין טוב יותר מהי רשת הקשרים והיקפה. ניתן גם לפנות בדיסקרטיות לאנשי קשר משותפים.
5. הנסיון התעסוקתי והאקדמי מחוברים לדפים העסקיים ואפשר בקלות לאמת עם קולגות.



לינקדאין הוא:

- כרטיס הביקור האולטימטיבי
- דף קורות חיים אינטראקטיבי ועדכני
- הרשת המקצועית וזירת הנטוורקינג
- המקום האידיאלי לשתף תכנים, ידע, אירועים, הישגים ולהתייעץ.

כיום הלינקדאין נתפס כאמין יותר מקורות החיים, כי התוכן חשוף גם לחברים ולמעסיקי עבר ולכן המועמדים נוטים להפריז פחות.

בנייה ועדכון פרופיל הלינקדאין הוא תהליך מתמיד ואסטרטגי. כתיבה מהוקצעת ומקצועית, (באנגלית), צריכה לכלול את כל אבני הדרך העיקריות, ללקט את מילות המפתח הרלוונטיות, לציין את ההצלחות שלנו במונחים כמותיים ולנצל באופן מלא את הפלטפורמה.





אודות לינקדאין

- 🎯 בלינקדאין רשומים כשני מיליון משתמשים ישראליים.
- 🎯 אלפי משרות בכל רגע נתון
- 🎯 80% מהמשרות מוצעות במרכז ובשרון.
- 🎯 כמעט למחצית מהמשרות בלינקדאין נדרש תואר ראשון ול-30% תואר שני.
- 🎯 החלוקה המגזרית של משרות המוצעות בלינקדאין:
 - 60% בטכנולוגיות עילית,
 - 15% בייצור
 - ו-6% ביעוץ ושירותים.
- 🎯 60% מהעובדים מחליפים משרה כל 3-5 שנים ורק 5% - מעל 11 שנים.
- 🎯 60% מהמגייסים הם ארגונים גלובליים.
- 🎯 55% מהמשתתפים בסקר זה עובדים בחברות קטנות ובינוניות וכ-30% בחברות הענק.
- 🎯 כמחצית מהפרופילים הם של אנשי הנדסה, תפעול, פיתוח ו-IT.
- 🎯 רבע מעולמות המכירות, שיווק ופיתוח עסקי
- 🎯 שישית - גיוס ומשאבי אנוש.



לינקדאין מאפשרת לחתוך את פרופילי המשתמשים לפי חברות, מיקום והמון נתונים דמוגרפיים:

🔗 **חיתוך לפי עובדי החברה והמחלקה יאפשר לכם לראות על מסך אחד את תמהיל העובדים: גיל, מוצא עדתי, רמת דתיות, שירות צבאי, השכלה, מקום מגורים, צבע עור, קוד לבוש, גילוח-צחצוח ואפילו ותק ממוצע. לכן לא מפתיע לראות שהרכב העובדים בכל ארגון הוא כל כך הומוגני. בהייטק בולטים בהיעדרם מגזרים כמו ערבים, חרדים ואתיופים.**

🔗 **פוסטים ברשתות החברתיות: לינקדאין שיקלל מאוד את ממשקי העבודה למגייס ולמחפש העבודה. רוב הארגונים משתמשים בחשבונות פרמיום המאפשרים להם פרסום והפצה נוחים של מודעות. המגייסים שאינם סומכים רק על החיפוש הפסיבי, דואגים לווריאליזציה גם בקבוצות הדיון הרלוונטיות. אם אתם כבר עוקבים אחר חברה מסוימת – תהיו בין הראשונים להיחשף למודעה. תוכלו גם לראות כמה אנשים ענו למודעה זו כדי להעריך את סיכוייכם. זכרו שמספרים אלו מבוססים על תגובה ישירה של מועמדים מממשק זה בלבד. כלומר מועמדים שנחשפו למודעה אך פנו לחברה בערוץ אחר – לא נספרים.**

LinkedIn - Your Ticket to the Business World



טופס משרה ממולא כהלכה, קוהרנטי עם קורות החיים ופרופיל הלינקדאין (שנים, משרות, ללא חורים בין עבודות) – מרמזים על הקפדה על פרטים, רצינות והשקעה בתהליך.

מונחה תוצאות: קורות חיים המכילים נתונים מספריים: מחזורים, אחוזי גידול, היקפי פעילות. מידע זה מראה שאתם לא נוטים למרוח אלא ביצועיסטים עם יכולות אנליטיות.

מעורבות חברתית: התנדבות, פעילות בעמותות ועבודות פרו-בזנו מלמדות על אישיות טובה, נתינה ונדיבות גם בעבודה. סביר להניח שתשתלבו טוב יותר גם במארג הארגוני. למעסיק יהיה קל יותר להתחבר לעובדים אלו.

המלצות: נכון, כולנו רחמנים גדולים המעניקים מכתבי המלצה לכל אחד, אולם אופי הניסוח מעיד על האיכויות של המועמד. בעיקר במה שלא כתוב במכתב. למשל, ביטויים כמו "ישר", "עומד בזמנים" או "חברותי" מרמזים שלא היו למועמד זה הישגים משמעותיים אחרים.

גם כמות ההמלצות והרלוונטיות שלהן חשובה. אם יש לכם בלינקדאין עשרות המלצות, סביר להניח שאתם חיוביים, גם בלי לקרוא את הטקסטים. פרטי הממליצים חשובים, גם אם לעולם לא יתקשרו אליהם, בעיקר אם מדובר



באנשים מוכרים בענף. לתפקיד ביטחוני למשל, כדאי לגייס את הביטחוניסטים שבחברתכם. רצוי לכלול את פרטי הקשר שלהם, כי כך אתם מראים שאכן מדובר בקשר אמיתי עם הממליץ.

סימנים שליליים

🎯 שגיאות כתיב ואיות: עברו שוב ושוב על הטקסטים שכתבתם, בדקו אותם עם מתקני איות, מסרו לחבר שיקרא שוב ובמידת הצורך – היעזרו במקצוען ברמת שפת אם. בארץ יש נטייה לסלחנות לטעויות של עולים חדשים ובני מיעוטים. שגיאה טיפוסית היא "לעקוף" במקום "לאכוף". באנגלית – שימוש שגוי ב־ Then / Than.

🎯 כהונה קצרה או ארוכה מדי במשרה: כאמור פחות משלוש שנים ויותר משש שנים במשרה או ארגון מעלים חשד לגבי האישיות. אחד המאומנים שלי פוטר אחרי שמונה־עשרה שנה בחברה מסוימת והתקשה למצוא עבודה. לאחר שחילקנו את התקופה לשישה מקטעים של שלוש שנים בתפקידים שונים ובחברות הבנות של הארגון – הוא נקלט בקלות. המעסיק החדש התלהב לראות מגמה פרוגרסיבית של העובד.

🎯 מינוחים מעורפלים: כשהמגייס קורא ביטויים כמו "השתתפתי ב...", "היכרות עם שפת...", או "השתלבותי

LinkedIn - Your Ticket to the Business World



בצוות "...", הוא מנחש שהייתם כינור שני או שחקן זוטר. אם תפקידכם היה מינורי – אל תזכירו אותו כלל. אם תפקידכם היה מהותי – השתמשו בפעלים אקטיביים. תמונה לא מקצועית: עם זמינות של שתי מצלמות ויותר בכף ידו, אין הצדקה להשתמש בתמונה שאינה הולמת. תמונות במדים, לבוש מרושל, בחברת אנשים או בעלי חיים, קעקועים בולטים, סיגריות או אלכוהול אינן משדרות מקצוענות. גם אם אתם גאים במשפחתכם או בפעילות הספורטיבית שלכם, אין סיבה להצטלם עם הילדים ובבגדי הריצה שלכם, אלא אם כן אתם מועמדים למשרת מדריכי כושר או גננים בגן ילדים. חברות השמה.





חברות השמה והדד־האנטרים

אלו הם חברות גיוס וצידי כישרונות. יש חפיפה מסוימת בין חברות השמה להדד־האנטרים, אולם צידי הכישרונות הם בדרך כלל ישויות של אדם אחד, לכן הם אינם ערוכים לטפל בהשמות מסיביות. על פי רוב ההאנטרים מתמקצים בתת־תחום ויודעים לגייס את המועמדים הנכונים, לכן הם שולטים בז'רגון המקצועי הרבה מעבר לרמת ה"באז־וורדס". ההאנטר גם מצוי בקשר ישיר ואינטימי עם המועמדים, מכיר אותם ואת רצונותיהם. האנטרים טובים מלווים מועמדים מסוימים לאורך מספר משרות בקריירה. מערכת היחסים שלכם עם ההדד־האנטר חשובה וכדאי לתחזק אותה, לעדכן על שינויים, תארים, הסמכות או שינוי במצב המשפחתי, כך הם יוכלו להציע לכם תפקיד מתאים יותר. הקשר איתם אישי ופחות פורמאלי. כנ"ל גם התקשורת איתם בלינקדאין.

היה וקורות החיים שלכם מגיעים למעסיק דרך מספר גורמים, רק הראשון יזכה בעמלת השמה. כיוון שאינכם משלמים כל עמלה, שווה לכם להפעיל את ההדד־האנטר שלכם בהקדם. במקרים מיוחדים כמו רילוקיישן – הדרך היחידה בה תוכלו לדעת על המשרה היא יחסים מוקדמים עם ההדד־האנטר.



חשבו בוטיק, לא סופרמרקט
בבוטיקים יש פריטים ייחודיים – בדיוק כמוכם, לכן איננו
משדרים את קורות חיינו לכל משרה ואיננו מעמידים את עצמנו
על המדף עם שאר המועמדים.

הענפים שמתאימים לכם
כעת עליכם לאפיין את התעשיות בהן תרצו לעבוד. היו
ספציפיים ככל האפשר.
במקום לדבר על "חברות הייטק", שאלו את עצמכם:

- 🎯 האם אתם רוצים לעבוד בסטרט-אפ, חברה קטנה,
בינונית או גדולה?
- 🎯 האם בתחום תוכנה, חומרה, תקשורת או טלפוניה?
- 🎯 מוצרים או שירותים?
- 🎯 שוק מקומי או בינלאומי?

חתכו את פלח השוק לתתי-מגזרים, אזורים גיאוגרפיים ואפילו
רוח החברה.

ניתן לדמות את התהליך לדיג. דייג חכם מחפש תחילה את
האגם בו אפשר לדוג את הדגים הכי מתאימים לו. ריכוז
מאמצים זה יקל עליכם להגיע להיכרות מעמיקה מאוד,
אינטימית ואישית עם כל השחקנים בשוק קטן כמו ישראל.



בנק המטרות

הגיע הזמן לבנות את רשימת החברות בהן נרצה לעבוד. רכזו את החברות המעניינות אתכם. תוכלו למיין אותן לפי גודל, תת-תחום, פריסה בינלאומית וחברות בנות. כדי להתברג לחברות כיפיות ומפרגנות (תשוקות, תשוקות) תוכלו לחפש ארגונים המופיעים ברשימת החברות שטוב לעבוד בהן. הרשימה מתפרסמת אחת לשנה וכוללת חברות טכנולוגיה כמו *מיקרוסופט* ו-*IBM*, במקביל לבנקים וחברת חשמל.





הדירוג

דרגו את החברות לפי האטרקטיביות המשוקללת (אופק עתידי, עניין, התאמה לפרופיל שלי, תנאי העסקה, ביטחון כלכלי ומרחק מהבית). הנחת העבודה היא שתהליך הטרגוט והחיפוש לא יהיה חף מטעויות, לכן התחילו לחקור את החברות בתחתית הרשימה. באופן זה תוכלו "להתגלח על זקנם" של הארגונים הפחות אסטרטגיים מבחינתכם. לאחר מספר ניסיונות תשתפרו ותוכלו לפנות עם ביטחון עצמי רב לפירמות הרווחיות ביותר עבורכם.



מטרגטים (רק) חברות נחשקות!
כמו שאינכם קונים ירקות רקובים, הימנעו מלגעת בחברות רקובות! אנרגיות שליליות, יחסי עבודה לקויים, תנאי שכר לא הוגנים או לא ברורים, אי־עמידה בהתחייבויות, תביעות ותביעות נגד (בעיקר בבית הדין לעבודה), סגנון דיבור לא ראוי או חוסר שקיפות הם סימני אזהרה. לא מומלץ לקשור את עתידכם בחברות כאלו. גם בהמשך הקריירה שורה כזו בקורות החיים עשויה להיות לכם לרועץ.
פשוט הקלידו במנוע החיפוש את שם החברה בצירוף ביטוי שלילי כגון תביעה, הונאה או פלילי.

כלי טרגוט חברות
אחד הכלים האינטרנטיים החינמיים בהם תוכלו להשתמש בחיפוש הוא לינקדאין: התחברו לעובדים ובכירים בחברה, בעיקר כאלו השייכים או משיקים לתחום שלכם.
בכל חברה מטורגטת, עליכם ליצור קשר עם:

- שדרת הניהול (מנכ"ל, סמנכ"ל). 
- מנהלי התחום המקצועי שלכם (הבוסים העתידיים). 
- מנהלי הגיוס, מגייסים וצידי הטאלנטים. 
- עמיתים וקולגות. 

LinkedIn's maintenance is a strategic, on-going task.

LinkedIn - Your Ticket to the Business World



נסו להבין את המבנה הארגוני, תמהיל העובדים, הפרסומים שלהם ובעיקר מסמכים עדכניים. בדקו את הוותק הממוצע של הקולגות שלכם, מסלול הקידום שלהם ושביעות רצונם. בהזדמנות זו הציצו גם על עובדים לשעבר ובחנו מה יש להם לומר.

זו גם ההזדמנות לחפש חברים מבית הספר, התנועה, הצבא והאוניברסיטה העובדים בארגון, ליצור איתם קשר ולעדכן אותם ברצונכם לעבוד איתם.

SlideShare היא חברה בת של לינקדאין המרכזת מידע כזה אשר מפורסם על ידי העובדים. כדאי מאוד לעקוב אחר המגייסים ולקלוט ראשונים את הפוסטים שלהם.





חיפוש כתובות דוא"ל של בכירים

אם יש לכם קשרי לינקדאין בארגון, אתם חשופים לכתובת המייל שלהם. ברוב הארגונים יש הקפדה על "דקדוק" אחיד של כתובות הדוא"ל. למשל, האימייל של אבי כהן יהיה

ACohen@Company.co.il

Avi.Cohen@Company.co.il

AviC@Company.co.il

לכן אם ניקח כתובת אחת ידועה – נוכל להסיק על מיילים של אנשים אחרים. ישנו כלי חמוד בשם Email Permutator, כשתזינו אליו את מתחם החברה Company.co.il ואת שם האדם Avi Cohen, המערכת תציג טבלה עם כל האפשרויות.

הולכים על הקודקוד

בשלב זה אנו יודעים לא מעט אודות החברה והמשרות המוצעות.

כפי שציינתי, אנחנו נמנעים להתקשר עם ערוץ הגיוס ומשאבי האנוש.

אני אוהב ללכת ישירות לראש הפירמידה הרלוונטית **עבורי**: אותו סמנכ"ל שאמור לראיין אותי בסיום התהליך. הוא מוגדר כ"בעלים" של המשרה והוא מקבל ההחלטות האמיתיות. אם תצליחו להתחבר אליו ברמה הרציונאלית והאמוציונאלית – סיכוייכם לזכות במשרה גבוהים מאוד!



הכישורים המקצועיים שלי, אותם אציג לקודקוד, יהיו כרטיס הכניסה שלי אל מוחו, לחלק הרציונאלי שיספק לו סיבות למה אני הכי מתאים.

הגישה שלי, ההתלהבות והתשוקה, יחזקו את הרושם גם בהיבט האמוציונאלי שלו.

מודיעין עסקי תחרותי

מערכת מוצלחת מושתתת על שלוש רגליים:

מודיעין, טכנולוגיה ומבצעים.

מודיעין: מבצע גיוס חייב להתנהל כמו מבצע צבאי, כולל:

🎯 איסוף מל"מ (מודיעין לקראת מבצע) ממקורות גלויים ברשת (OSINT).

🎯 מקורות אנושיים (HUMINT) – שאלות בפורטלים, שיחות עם עובדים בהווה ובעבר).

🎯 הטעיה (שימוש בפרופילים שאינם חושפים אתכם).

🎯 מידור (לא להעיר מועמדים אחרים להתמודד על המשרה).

טכנולוגיה: בתהליך משתמשים בכלים הטכנולוגיים המוכרים כמו גוגל, אתרי חדשות, הודעות בורסה, אתרי החברות ומאגרי מידע פתוחים. ניתן גם להשתמש באופרטורים מתקדמים בחיפוש כגון סוגי קבצים, מתחמים, תאריכים, תמונות ושפות. כדאי לנסות גם מנועי חיפוש אחרי וגרסאות מקומיות של גוגל.



מומלץ להיצמד לכלים וטכנולוגיות אתיים בלבד, בלי להשתמש בצילום והקלטה חשאיים.

מבצעים: המטרה הראשונית שלכם היא להגיע לריאיון! על מנת לצלוח את כל המחסומים והמסננים בדרך, תצטרכו יותר תעוזה ויצירתיות משאר המועמדים. בזמן הריאיון או הראיונות עליכם להיות במיטבכם, חמושים כהלכה במודיעין, מצוידים בהכרה מעמיקה על החברה והמראיין ומגובים במסמכים.

בניית תיק חברה מחומרים גלויים

עם היכולות של לינקדאין, ביכולתכם לבנות פורטפוליו עב-כרס על החברות הנמצאות בבנק המטרות. במקרה של חברות קטנות, סטרט־אפים או במקרים בהם תפקידכם אינו אסטרטגי, תוכלו להסתפק בפרופיל חברה קצר. אפילו על עמוד אחד אשר יכלול:

- שם
- חזון ומטרות
- שוק יעד
- מוצרים או שירותים
- פרשיות משפטיות
- לקוחות עיקריים
- ספקים מרכזיים
- מתחרים
- אנשי מפתח
- מידע כמותי
- פריסה גיאוגרפית
- פטנטים



אתן מספר דוגמאות כיצד מידע זה יכול לסייע בשורת הפתיחה עם הבוס המיועד:

🔗 התחברות לחזון ומטרות החברה, מציב אתכם ברמה הערכית של הארגון.

🔗 הכרת המראיין (הבוס הבא שלכם – הבעלים של המשרה) חשובה, כי תוכלו למצוא מכנים משותפים שיקרבו ביניכם.

🔗 מוצרים, שירותים ושוקים בשילוב קריאת מחזורי המכירות יעזרו לכם להבין האם החברה צומחת או דועכת.

🔗 בדקו גם את האקלים התעסוקתי. עד כמה נעים לעבוד בחברה זו.

🔗 קושי לאייש משרות מסוימות נובע מאפיון לקוי של התפקיד.

🔗 בארגון עם הנהלה או רוח חרדית, הקפידו על קוד לבוש שמרני מהרגיל.

ברגע שתשלפו נתון אודות החברה בשיחה, המנהל יבין שאתם מקצוענים וכבר ערכתם בדיקת נאותות. רווח נוסף הוא שתוכלו לשאול שאלות חכמות יותר, אשר יעלו את ההערכה כלפיכם.

איסוף מידע

ארגוני המודיעין הצבאי והמודיעין העסקי־תחרותי משתמשים בכלים כאלו. מסיבות אתיות ופרקטיות – אנו אוספים מודיעין ממקורות גלויים בלבד.



לאחר שהקמתם את הפרופיל שלכם, התחילו להוסיף חברים ואנשי קשר. באופן די פשוט תוכלו לקשור את רשימת אנשי הקשר מתוכנת הדוא"ל שלכם ללינקדאין ולשלוח לכולם בקשת חברות. מעטים מסרבים לבקשת חברות ממישהו שמוכר להם בעולם האמיתי.

כמחפשי עבודה, הרחיבו את מעגל הקשרים שלכם גם לבנק המטרות, כל אותן חברות שברצונכם לעבוד בהן. עקבו אחר החדשות שארגונים אלו מפרסמים ברשת.

🔗 התחברו לכל הנהלות החברות, כלומר בכירים ברמת סמנכ"ל ומעלה.

🔗 המשיכו לכל הקולגות ועמיתים המקצועיים בארגונים אלו: מערך המכירות, מערך הפיתוח או הנהלת החשבונות.

🔗 מעגל שלישי בכל ארגון הוא אנשי משאבי האנוש, בדגש עלרכזי הגיוס.

🔗 הד־האנטרים, חברות השמה וחברות כוח אדם מקצועיות יכולים להוות טבעת נוספת ששמה אתכם בחזית. אין בעיה לצרף גם ספקים ולקוחות עבר.

הזמינו את חבריכם מהחיים האמיתיים, מהאוניברסיטה, בית הספר, הצבא, אגודות מקצועיות, בני משפחה, מועדוני ספורט וכל קבוצת ייחוס אחרת אליה אתם שייכים.

LinkedIn's maintenance is a strategic, on-going task.

LinkedIn - Your Ticket to the Business World



אישית, אני מקפיד וממליץ לשמור על פרופיל נקי. בלי תמונות, ביטויים, הערות, סרטונים ותכנים שיכולים לחשוף אתכם מעבר למה שאתם רוצים או כאלו שעשויים להביך אתכם. הצטרפו גם לקבוצות דיון רלוונטיות. יש אינספור פורומים למחפשי עבודה בכל תחום, אזור, תעשייה ומקצוע. היה ולא – זו הזדמנות להקים ולנהל קבוצה כזו.

OVER 25 MILLION LINKEDIN PROFILES ARE VIEWED EVERY DAY

INTERESTING LinkedIn FACTS



ממודיעין למבצעים

המודיעין שלכם כבר מפיק תוצאות. מספר משרות מבנק המטרות מתחילות לצוף, הודות למעקב בלינקדאין.



קורות חיים בלינקדאין

פרופיל לינקדאין מהוקצע ומסמך קורות חיים, איכות הכתיבה, המסרים המילוליים והתת־מודעים, הבחירה הנבונה בפעלים ובארגון הרזומה הם כרטיס הביקור שלכם.

שדרוג ועדכון קורות החיים הוא תהליך מתמיד ואסטרטגי. כל שינוי סטטוס, משרה, חברה, פרסום או הוקרה חייבים להשתקף די מהר במסמך, כולל בגרסתו באנגלית ובלינקדאין. זכרו שעדכונים תכופים של הפרופיל ברשתות החברתיות מקפיצים אתכם בדירוג ובתוצאות החיפוש.

צעירים, חסרי ניסיון או בעלי ניסיון לא מהותי יכולים למקם את ההשכלה בראש. אם יש לכם מעל לחמש שנות ניסיון – מקמו את התעסוקה בראש העמוד.

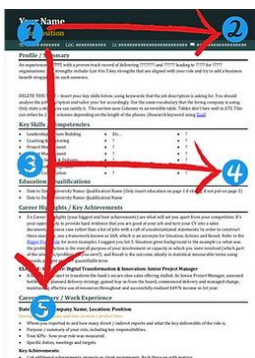


סריקה בשיטת F

זכרו שהמעסיק, בעיקר המגייס, מרפרף על פרופיל הלינקדאין ואינו קורא את התוכן.

חברת TheLadders ביצעה מפות חום באמצעות מצלמה הממפה את האזורים בדף אשר עיני המעסיק סורקות. המסקנות הן שסקירה ראשונית נמשכת שש שניות במוצע.

עניי המגייס נעות בצורת האות F וצפות בסדר הזה:



1. החלק העליון השמאלי (ימני בעברית).

2. משרה אחרונה, כולל תפקיד ותאריכים ומשרה קודמת, בשליש העליון.

3. השכלה, ברבע התחתון.

4. סביר להניח שמעסיק ישראלי יקדיש עוד שניה לשירות צבאי, אם רלוונטי.

כלומר כמעט אין התייחסות למשרות עבר או טקסטים מנומקים, קישורים והפניות.

לכן כדאי להציב בראש הפרופיל מידע מהותי אודות הערך שתוכלו להשיא למעסיק, אותו USP או הצהרת הערך שלכם.



אגב, מחקר זה זיהה גם שקורות חיים הכתובים בתבנית נוחה לקריאה, זוכים להתייחסות יפה יותר. מבנה נכון יהיה מורכב משלושה בלוקים מרכזיים:

🎯 פסקת הצהרת ערך.

🎯 פרק ניסיון תעסוקתי בשטח של 60% מהדף.

🎯 פרק השכלה קצר.

כל בלוק כולל כותרת מובלטת, עם הפרדה בין משרות וגופן מודגש לתואר התפקיד.

את הפרטים האישיים והתמונה – כדאי למקם בכותרת העמוד.

TRANSFORM YOUR FUTURE TODAY
Speaker, Author, Consultant

1. Branded Background Photo

2. Professional Headshot

Donna Serdula
LinkedIn Profile Writer | Author | Speaker | Workshop Facilitator | Brand Strategist | Transform your future today!
New York, New York · 500+ connections · Contact Info

3. Attention Getting Headline

4. Over 500 Connections

5. Contact Information Filled in with Customized URL

6. Compelling, interesting About section using a natural, conversation tone

7. Clear Call to Action to provoke your reader to REACH OUT

8. Multimedia Work Samples that Showcase Your Abilities

About

It doesn't matter who you are or what you do. It's not easy to write about yourself. You can manage complex projects, sell pens to stalks, or lead exceptional teams... but sell yourself? That's HARD!

Besides, do you even have the time (or desire) to write your LinkedIn profile yourself?

You know this: People are Googling you. Your LinkedIn profile is your digital introduction & first impression to the world. If your LinkedIn profile doesn't showcase your skills or portray you as a talented professional, you are letting the ultimate opportunity just slip away.

Do you know what makes a LinkedIn profile stand out from the crowd?

Well, I do.

My name is Donna Serdula & in 2009, I pioneered my LinkedIn profile optimization & I have helped OVER FIVE THOUSAND professionals from all over the world transform their online presence into a powerful professional brand.

We help you take control of your online presence & present yourself in a way that inspires, impresses, & builds confidence in your abilities, products, & services.

Whether it's a powerful LinkedIn profile for yourself or your team, we craft engaging, targeted, & highly compelling content that gets you NOTICED & FOUND for the right opportunities.

Stop trying to figure it out on your own. It's time to transform your LinkedIn profile into a powerful professional portfolio that brands and markets you.

SERVICES

- Learn more about our LinkedIn profile writing services: www.linkedin.com/company/donna-serdula-linkedin-profile-writing/
- Add a resume: LinkedIn-Makeover.com@donna-linkedin-profile-writing/
- Call me, I ANSWER MY PHONE: 215-839-0008



כמה טיפים:

1. לפתוח בהצהרה קונטרוברסלית שמפעילה רגש ומניעה לפעולה: "נמאס לי לטפל במועמדים בכינים" או "גם אתם מרגישים שלינקדאין דופקת אותנו?"
2. תנו ערך באופן עקבי. כמו בפוסט זה. באופן זה תגדילו מאוד את קהל העוקבים שיתעניינו במה שיש לכם לומר ויחשפו יותר לתכנים.
3. הבינו את חוכמת ההמונים. גם טובי הגורואים מטעם עצמם יכולים ללמוד רבות משאר הקוראים, לכן עודדו אותם להביע את דעתם.
4. זכרו שכל התנגדות היא איתות להתעניינות. כמישהו מרים להנחתה, נצלו את המומנטום לפתוח בשיח (לא ויכוח).
5. הניעו לפעולה באופן מפורש בסיום הפוסט, למשל בשאלה כמו: "מה היית עושה במצב כזה?"
6. בכל אינטראקציה, העלו את רמת המעורבות של המגיב: למי שעשה לייק – שלחו בקשת חיבור. ענו לכל המגיבים ועודדו אותם לשתף. הודו למי ששיתף את הפוסט. בקשו את הטלפון של המגיבים וצרפו את הפרטים שלכם
7. תיוגים של אנשים @ וכן האשתגים # הקשורים לפוסט חושפת למעגלי העוקבים אחר אותם @ / #.
8. השתמשו בקבוצות מפרגנות ומעורבות דוגמת לינקרס.



לינקדאין למתקדמים

לינקדאין היא הרשת העסקית החשובה ביותר. ב-2016 מיקרוסופט שילמה 26.2 מיליארד דולר תמורתה. רווחי החברה נושקים למיליארד דולר לרבעון. ב-2022 נספרו מעל ל-750 מיליון משתמשים, מתוכם יותר מ-2 מיליון ישראלים. הם מדווחים על קרוב לחצי מיליון משרות שגויסו דרכם, לכן כל המגייסים נוכחים ברשת. מעט לפני הקורונה הושק ממשק גיוס מיוחד המקל על פרסום משרות ואיתור מועמדים לפי חתכים שונים. בין היתר המגייס יכול להקיש על מקש "מצא אנשים דומים", כך שאם הפרופיל שלכם דומה למובילים בתחום, ייתכן שתצופו גבוה בתוצאות החיפוש של המגייס.

הפרופיל שלכם צריך להיות יותר מאשר דף קורות חיים או כלי איתור משרות. כללו גם פרסומים שלכם, מצגות (לא סודיות), תארים, התנדבויות, אגודות ופרסים, התחברו לקבוצות דיון שמעניינות אתכם, כתבו פוסטים והגיבו על פרסומים. בהתחלה זה יראה לכם מאולץ, אבל עם הזמן תוכלו להרחיב את מעגל העוקבים שלכם ותיצרו רשת אישית אשר תסייע גם באיתור תעסוקה. אם לא מצאתם קבוצה כזאת – יופי! זה הזמן להקים אותה ולהפוך בן רגע למובילי דעה. בקשו חברות מעובדים ומנהלים בארגוני המטרה.



פתחו דף עסקי והזמינו את העוקבים שלכם ואת חבריכם החדשים מחברות המטרה להצטרף. כאשר תגיעו לריאיון בארגון – הם כבר יזהו אתכם הודות לפעילותכם ברשת ויהוו מליצי יושר.

שימו לב לימים ולשעות בהם עדיף לתלות את הפרסומים שלכם בלינקדאין: המחקרים מראים שהפוסטים עם אחוזי ההמרה (פתיחה, קריאה, שיתוף ו־Engagement) הגבוהים ביותר, הם אלו המועלים לרשת בשעות 17:00 ל-18:00 בימים ראשון עד רביעי. זוהי התאמה של הסקרים למציאות הישראלית. מאידך, פייסבוק תניב תוצאות טובות יותר אחרי ארוחת הצהריים בימים רביעי וחמישי. כי לקראת סוף היום והשבוע עובדים פונים יותר לרשתות החברתיות מאשר בשעות הליבה של העבודה.

אגב, כיוון שגם המעסיקים נוהגים לפרסם בחלונות זמן אלו, כדאי לכם להיות בין הראשונים שקוראים את הפוסטים. הקימו קבוצת לינקדאין בתת־התחום המקצועי שלכם, הזמינו את חבריכם ואנשי קשר בחברות המטורגטות, פתחו דיונים – אפילו קונטרוברסליים – בקבוצה, ענו על שאלות חברי הקבוצה, הציעו את עזרתכם, כתבו מאמרים מקצועיים קצרים והפיצו אותם דרך הקבוצה.



זהו היפוך נוסף של משפך הגיוס. כי עכשיו אתם לא "מוכרים" את עצמכם למעסיק החלומות, אלא דואגים **שהוא** "יקנה" אתכם! זהו למעשה מהפך ממכירות לשיווק, כי כאשר הבוס העתידי שלכם יבין את רמת המקצוענות שלכם, על בסיס הנוכחות שלכם ברשת – הוא ישכנע אתכם שאתם המתאימים ביותר לתפקיד.

כשמישהו יוצר איתכם Engagement כלשהו בקבוצה (לייק, תגובה, שאלה, שיתוף) – עליכם לשדרג את הקשר להתכתבות פרטית ברשת, בוואטסאפ ובאימייל. שלחו לו את פרטיכם האישיים ובקשו את שלו. עברו לשיחת טלפון, ואם המצב מצדיק – גם לפגישה. זכרו שאתם מנהלי הקבוצה ולכן עליכם לנהל את התקשורת מחוץ לרשת.

לא מזמן לינקדאין הוסיפה אפשרות להעלות פוסט ווידאו. הקפידו על לבוש, תנאי תאורה ורקע מתאימים. תוכלו גם לקבל תובנות מלינקדאין אודות חתך הצופים.

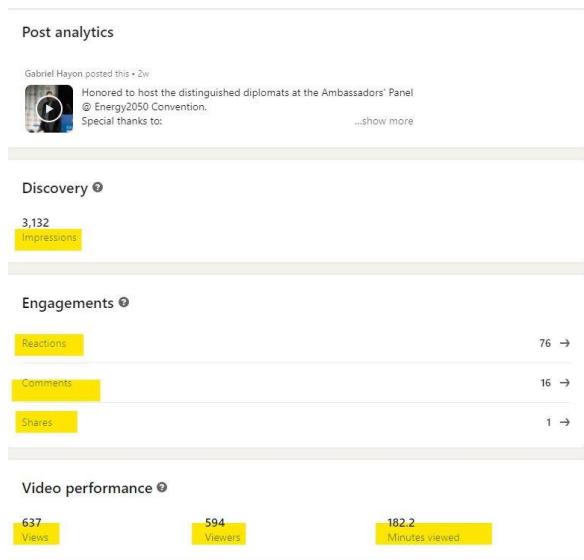
אתר IFTTT.COM (If This – Than That) מאפשר לכם לקבוע כללי שיתוף. כלומר בכל פעם שתפרסמו פוסט בבלוג שלכם הוא ישכפל גם בחשבון הלינקדאין שלכם ובפייסבוק וגם ישלח ציוץ בטוויטר.



לאחרונה, לינקדאין הוסיפה את האפשרות, כנראה במסגרת פיילוט, אצל חלק מהמשתמשים, לראות את כמות ההופעות. ניתן לראות את הכמות בתחתית הפוסט.

Impressions & Views

ראשית, יש להבחין בין מופעים וצפיות. לינקדאין מונה את המופעים, כלומר, מספר הפעמים הפוטנציאליות, בהן הפוסט מוצג מעל 300 מילי-שניות. זוהי הערכה לא מדויקת של האלגוריתם ויתכן והמשתמש פשוט חלף על התוכן בזמן הגלילה, אבל לא באמת קרא אותו. צפיות הן התעכבויות של הקורא ועדיין אין מדד אמין לכך.





זה הזמן לתפעל את הרשת שלכם

בשלב זה יש לכם כבר רשת קשרים ענפה: חברים, משפחה, לינקדאין, פייסבוק, קבוצות וואטסאפ ואנשי קשר מאירועי נטוורקינג ואחרים.

הזכירו להם מה אתם מחפשים והסבירו אילו תועלות באפשרותכם להשיג עבור ארגוניהם. חברים ימליצו עליכם רק אם יהיו בטוחים שלא תפשלו ותעמידו אותם במצב לא נעים. טפחו יותר את הקשרים בחברות המטרה שלכם. כאשר תאתרו משרה שמעניינת אתכם בארגון כלשהו, בדקו מיהם אנשי הקשר שלכם בפנים, בדקו עד כמה הם בכירים או מקורבים לבעלים של המשרה. אם יש משרד פקיד רכש, תוכלו להגיע לסמנכ"ל שרשרת האספקה דרך עובדי מחלקת הרכש או דרך סמנכ"לים אחרים.

בטלו גוזלי זמן

פייסבוק, קבוצות וואטסאפ חופרות ונוודניקים יכולים לגזול אחוז ניכר מזמנכם.

כשאתם מחפשים את משרת החלומות שלכם, עליכם לשנות את התודעה שלכם למיינד־סט של איש עסקים בשיא העשייה שלו. כלומר זמנכם יקר ועליכם לתעדף את השימוש בו.

השתיקו את כל הרשתות החברתיות, ההתראות והחלונות הקופצים. מי שצריך אתכם באמת – ידע לתפוס אתכם



טלפונית. את הוואטסאפ – בדקו פעם בשעה. את הפייסבוק שמרו לשעת מנוחה אמיתית והקטינו את החשיפה למינימום. לינקדאין היא רשת עסקית ולכן ההתייחסות אליה כאל כלי עבודה. גם האינטראקציות ברשת זו חייבות להיות ענייניות וממוקדות מטרה: סקירת חברות מבנק המטרות, חיבורים עם חברים ומענה לפוסטים רלוונטיים.

מה המגייס קורא אודותיכם?

כולם במשחק הגיוס יודעים שקורות החיים שלכם משופצים ומרוטטים יותר מתמונת הפרופיל של קים קרדשיאן. כי הרי הנייר סופג הכול, ולכן כתבתם שהייתם מנהלים בכירים באינטל והוספתם שתי דרגות לתפקידכם הצבאי. מצד שני, הפרופיל בלינקדאין חשוף לכול, כולל מנהלים, עמיתים וכפיפים בחברות בהן עבדתם. (אגב, הם יעקבו אחריכם שנים אחרי שעזבתם את הארגון, כדי לראות מה קורה למי שמעז).

במקרים מסוימים הם מסוגלים להעיר לכם או להגחך אתכם. חברות עם מחלקת משאבי אנוש או ליטיגציה חזקות עשויות אפילו לאיים בתביעה. לכן מרביתנו נזהרים ונצמדים לאמת בפרופילים הציבוריים שלנו ברשת.

LinkedIn's maintenance is a strategic, on-going task.

LinkedIn - Your Ticket to the Business World



מהו המיצוב החברתי שלכם? כמה חברים יש לכם בפייסבוק ובלינקדאין או בטלפון? כמה קבוצות בוואטסאפ? כמה קל לכם להגיע למקבלי החלטות? זה עשוי להישמע מוזר, אולם במציאות העכשווית ערכו של עובד נמדד (גם) במיקומו במארג החברתי ועוצמת הקשרים שלו. מנהל זוטרי יחסית עם רשתות קשרים ענפות ומתחזקות יכול להגיע מהר יותר למקבלי ההחלטות בארגוני המטרה. הבוס העתידי שלכם ישמח לקלוט אנשים מקושרים. מיצוב חברתי מתכתב גם עם ציר התקשורתיות במחומש שלכם, ולכן כדאי להרחיב את הרשתות ומעגלי ההשפעה.

The image shows a screenshot of Gabriel Hayon's LinkedIn profile. The profile includes a header with his name and a banner image for DreamPlayment.com. The left sidebar contains contact information such as websites, phone, address, email, and social media links. The main content area shows his current role as 'Head Hunter | Mentor | Speaker | Bio-Div | Customer-Oriented Entrepreneur | CEO @ Diplomatic Institute | DreamPlayment' and lists his skills like Business Strategy, Marketing Strategy, Product Management, and Key Account Management. A 'Highlights' section shows 53 mutual connections. On the right, there is a 'People also viewed' section with several profile cards. Three purple callout boxes are overlaid on the image: one pointing to the 'People also viewed' section with the text 'פרופילים דומים', one pointing to the 'Skills' section with the text 'תקציר, השכלה ומקום עבודה', and one pointing to the 'Connections' section with the text 'פרטי התקשרות'.



בניית פרופיל לינקדאין מקצועי

אין תחליף לפרופיל עסקי עם ניראות של מיליון דולר. אנחנו יכולים לסייע בבניית פרופיל לינקדאין אישי ועסקי, במחיר מיוחד לעוקבים. התהליך כולל:

1. ראיון אישי פנים אל פנים במשרדי או בזום, אודות מטרות, קהלי המטרה, נקודות להדגיש \ להסתיר.
2. הסכמה על אסטרטגיה ותשלום. ההשקעה בפרופיל רגיל – 1,500 ₪ + מע"מ. לחברי הקבוצה, לקוחות ומאומנים – 1,050 בלבד.
3. קבלת פרטי גישה לחשבון הלינקדאין.
4. גיבוי של כל הלינקדאין כדי לאפשר שיחזור אם יש בעיה.
5. הורדת הפרופיל הקיים בפורמט PDF.
6. המרה לפורמט WORD.
7. מחקר מילות מפתח ובניית בנק ביטויים אשר האלגוריתמים של לינקדאין וגוגל מדרגים גבוה.
8. כתיבה מחדש של פרק התעסוקה וההשכלה, עריכה ותיקונים.
9. שימת לב לפתיחת כל שורה בנסיון בפועל חזק וחיובי. שימוש במספרים עם סימני \$, €, ₪ ו-%.



10. כתיבת פרק האודות בסגנון סטוריטלינג, כולל פרטים אישיים באופן שיוצר תדמית חיובית וחיביבה יותר.
11. במידת הצורך – הגהה על ידי מקצוען אמריקאי.
12. משלוח גירסת WORD לאישור.
13. ביצוע מקצה שיפורים.
14. העלאת התוכן החדש לפרופיל, קישורים, ככל האפשר, לדפים עסקיים קיימים, מדיה, תעודות ועדויות.
15. בחירת תמונות מתאימות לפרופיל ולבאנר העליון, לעיתים הפקת ענן מילים ויזואלי.
16. החלפת סיסמה על ידי הלקוח.
17. מסמך ה-WORD יכול לשמש גם כקורות חיים.





אז איך אני יכול לעזור לכם?
אני מברך אתכם על לקיחת היוזמה וההשקעה בעתידכם. אתם
כבר מתנהגים כמקצוענים.

הירשמו לקבוצות התמיכה שלי בווטסטאפ ובפייסבוק.

באתר www.dreamemployment.com תוכלו למצוא מידע רב
נוסף ועדכונים אשר לא נכנסו לספרון. אם תבחרו להירשם
לרשימת התפוצה – אעדכן אתכם במפגשים לציבור הכללי
בהם תוכלו להשתתף.

תוכלו גם לכתוב לי אימייל קצר וממוקד ל-
info@diplomaticinstitute.org או הודעת וואטסאפ ל-
0506062000. אל תשכחו להוסיף את חוות דעתכם על הספר
וכמובן את הצהרת הערך (USP) שלכם. ניתן לכתוב לי גם
באנגלית או בספרדית.

לעתים אני מקבל דרישות להשמה, אותן אשמח לחלוק איתכם.
תוכלו גם לתאם איתי פגישת התנעת קריירה במחיר 750 ₪
+ מע"מ או 3 פגישות ב-1,500 ₪. הפגישות מתקיימות
במשרדי בפתח תקווה או בזום.

LinkedIn - Your Ticket to the Business World



אודותיי

גבריאל חיון

מרצה בינלאומי, סופר "היזם מונחה הלקוח", ומשרת החלומות, מנטור, נשיא המכון הדיפלומטי, סנטור ישראל של איגוד האנגלים – World Business Angel Investment Forum, שגריר החדשנות של Gold Ventures Investment מנטור במכון היצוא, אוניברסיטת אריאל ובעמותות אחים לחיים, יוניסטרים, עמית לדרך, ±50. לשעבר מנכ"ל לשכת המסחר ישראל-אמריקה הלטינית, מעל עשרים שנות נסיון בפיתוח עסקי בינלאומי במגוון תעשיות, מוצרים ומדינות. בין תפקידיי: סמנכ"ל מכירות ומנהל מכירות בינלאומי בהייטק, סמנכ"ל פיתוח עסקי בפארק טכנולוגי, מנהל מפעלים, מנהל פרויקטים בכיר, מרצה אוניברסיטאי ויועץ עסקי. דובר עברית, אנגלית, ספרדית ופורטוגזית.

גבריאל חיון

המכון הדיפלומטי ומשרת החלומות

info@DiplomaticInstitute.org

0506062000

LinkedIn's maintenance is a strategic, on-going task.

LinkedIn - Your Ticket to the Business World



קישורים

www.diplomaticinstitute.org המכון הדיפלומטי

www.drramployment.com משרת החלומות

אתרי לקוחות

www.bi-national.org ארגון הגג של הלשכות הדו-לאומיות

national.org

לשכת המסחר ישראל אמריקה

www.camaraisrael.org.il הלטינית

מוצרים

The Customer Oriented Entrepreneur

<https://www.amazon.com/-/he/dp/B01M27ZTDS>

משרת החלומות – קורס אונליין

<https://www.dreamployment.com/course>

מודיעין תחרותי – קורס אונליין

<https://www.dreamployment.com/ci-course>

מנטורינג אישי ועסקי

<https://www.dreamployment.com/mentoring>

רשתות חברתיות

<https://www.facebook.com/wikisales>

<https://www.linkedin.com/in/gabrielhayon>

<https://www.instagram.com/wikisales>

<https://www.tiktok.com/@gabrielhayon>

<https://twitter.com/wikisales>

ערוץ יוטיוב עם הרצאות והנחיית אירועים בשלוש שפות

<https://www.youtube.com/@GabrielHayon/videos>