# **W jaki sposób wykorzystać LinkedIn do budowy sieci kontaktów i pozycji w branży finansowej?**

**LinkedIn ma ponad miliard użytkowników na całym świecie, a blisko 257 milionów osób korzysta z tej biznesowej platformy tylko w samej Europie – wynika z najnowszych statystyk portalu. LinkedIn jest obecnie dostępny w 26 językach, a firma zatrudnia prawie 20 tys. osób, które każdego dnia dbają o rozwój platformy. W jaki sposób wykorzystać ten portal do budowy sieci kontaktów i pozycji w branży finansowej?**

Platforma LinkedIn wystartowała w maju 2003 roku i jest starsza od Facebook’a o 9 miesięcy. Z roku na rok jej popularność zaczęła wzrastać. Od kilku lat wiele firm wykorzystuje ten portal do budowania swojej pozycji biznesowej, poszukiwania pracowników, a także – nowych kontrahentów. To dobre narzędzie do komunikacji ze środowiskiem biznesowym i budowania pozycji lidera w swojej kategorii.

## **Coraz więcej osób korzysta z LinkedIn**

Platforma jest popularna nie tylko w Europie, ale także w Ameryce Północnej – tam ma ponad 233 miliony odbiorców, Azji – 277 milionów użytkowników, a także w Ameryce Łacińskiej – 156 milionów osób. **Co sekundę na platformę wpływa aż 140 wniosków o pracę, a aż 6 osób co minutę znajduje pracę dzięki LinkedIn.**

61 milionów osób korzysta każdego tygodnia z tej platformy do wyszukiwania ofert pracy. Ta popularność portalu przekłada się na zyski. Przychody LinkedIn po raz pierwszy przekroczyły 15 miliardów dolarów w czwartym kwartale 2023 roku.

Do branż, które szczególnie upodobały sobie LinkedIn, należy m. in. sektor finansowy. Z platformy intensywnie korzystają brokerzy ubezpieczeniowi, sprzedawcy kredytów, ekonomiści i finansiści. Wszystko po to, by powiększać sieć kontaktów, budować swoją markę i eksperckość na rynku.

## **Niezastąpione narzędzie dla profesjonalistów**

LinkedIn stał się nie tylko miejscem poszukiwania pracy, ale również platformą, która umożliwia budowanie silnych relacji biznesowych na całym świecie. Jak stwierdził Prezes Zarządu Agencji PR Commplace, Sebastian Kopiej, LinkedIn stał się niezastąpionym narzędziem dla profesjonalistów, umożliwiając im nie tylko znalezienie pracy, ale także rozwijanie swojej kariery i nawiązywanie wartościowych kontaktów biznesowych.

 - *Jednym z kluczowych powodów, dla których osoby z sektora finansowego są aktywne na LinkedIn, jest możliwość budowania wartościowych relacji biznesowych. W branży, gdzie zaufanie odgrywa kluczową rolę, nawiązywanie kontaktów z innymi profesjonalistami staje się strategicznym elementem sukcesu. LinkedIn umożliwia łatwe przeglądanie profili zawodowych, co ułatwia identyfikację potencjalnych partnerów biznesowych, klientów czy mentorów* - wyjaśnia Sebastian Kopiej.

Kolejnym istotnym aspektem jest rola LinkedIn jako potężnej platformy rekrutacyjnej. Dzięki regularnemu aktualizowaniu profilu zawodowego, specjaliści od finansów zyskują większą widoczność wśród rekruterów i pracodawców. Warto również zauważyć, że LinkedIn nie jest jedynie narzędziem rekrutacyjnym. Coraz więcej profesjonalistów z branży finansowej wykorzystuje tę platformę do budowania swojej marki osobistej. Poprzez dzielenie się wiedzą, uczestniczenie w dyskusjach branżowych czy publikowanie artykułów, eksperci zyskują uznanie jako liderzy, co wpływa pozytywnie na rozwój ich kariery.

## **Jak wykorzystać LinkedIn do budowy sieci kontaktów i pozycji w branży finansowej?**

Wykorzystanie LinkedIn do budowy sieci kontaktów i pozycji w branży finansowej wymaga strategicznego podejścia i świadomego wykorzystania dostępnych narzędzi. Oto kilka praktycznych wskazówek:

* Należy uzupełnić swój profil zawodowy - powinien on zawierać komplet informacji o doświadczeniu, ukończonych szkołach czy kursach. Istotne jest także dodanie profesjonalnego zdjęcie.
* Zadbajmy o słowa kluczowe - włączając do opisu zawodowego słowa kluczowe związane z branżą finansową, zwiększymy szanse na znalezienie naszego profilu przez innych profesjonalistów z tej dziedziny.
* Bądź aktywny. Dołącz do grup tematycznych związanych z finansami. Regularnie uczestnicz w dyskusjach, zadawaj pytania, a także dziel się swoją wiedzą. To pozwoli ci budować relacje z innymi ekspertami.
* Publikowanie treści. Publikuj artykuły, wpisy i aktualności związane z branżą finansową. Dzielenie się wiedzą ugruntuje twoją pozycję jako eksperta i przyciągnie uwagę innych profesjonalistów.
* Rekomendacje. Poproś o rekomendacje od swoich współpracowników, klientów czy partnerów biznesowych. Warto również rekomendować innych, co buduje wzajemne zaufanie.
* Zaproszenia do kontaktów. Rozsądnie wybieraj osoby, do których wysyłasz zaproszenia. Personalizuj zaproszenia, podając powód, dla którego chciałbyś, aby dana osoba dołączyła do Twojej społeczności.

I na koniec istotna kwestia - analiza statystyk aktywności. Regularnie analizuj statystyki swojej aktywności na LinkedIn. Sprawdzaj, które treści są najbardziej popularne i dostosowuj swoją strategię do reakcji swojej publiczności.