



新しい時代の問題、マーケティングを使って解決します！

オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター

Ver.4 第88号

「LinkedIn 活用大全」を読みました！



混迷がつづく世の中ですが、皆さん、お元気でしょうか。過ごしやすい季節になりましたので、新型コロナに配慮しつつ動いていきましょう。さて、今回ご紹介するのは「**LinkedIn 活用大全**（日本実業出版社、¥1,980、松本淳著）」です。タイトル通りで、LinkedIn の活用本になります。ちなみに、アルファベットの読み方は、**リンクドインではなく「リンクトイン」**です(笑)。

アカウントの取り方、投稿にやり方は本書で書かれていますので、始めたい方はその部分を読めば OK です。では、LinkedIn に、どんな特徴があるのか。LinkedIn と Facebook を比較することで、明らかにしていきたいと思います。

第一に、**LinkedIn はビジネス用途の SNS であり、外向きです。**僕もそうなのですが、Facebook では、知らない人からの友達申請を NG にしている人が多いと思います。いわゆる、プライベートで交流している仲間とワイワイやる内向きの感覚ですね。対して LinkedIn では知らない人からの申請を、積極的に受け入れる文化があります。パブリックでオープンな土壌ということです。

第二に、**LinkedIn では実名表記と詳細なプロフィール情報が求められます。**Facebook も実名ですし、プロフィールの記載もあるのですが、それほど詳細ではありません。LinkedIn では、他のどの SNS よりも詳細なプロフィールを閲覧することができます。相手の素性、経歴、経験、スキル等がわかるので、信用をベースにした交流が可能になります。第一で挙げた「外向き」であるためのバックボーンになっているわけですね。

最後に、**LinkedIn ではビジネス目的のネットワークが拡大しやすいです。**日本では知らない人と交流する前に名刺交換することが圧倒的に多いです。でも、欧米では名刺交換ではなく、LinkedIn でつながることがスタンダードになっているらしいのです。新型コロナの影響で、リアルに名刺交換する機会が激減しましたから、日本でも LinkedIn を活用した出会いが増えていくような気がします。

著者が人材関連の会社を経営しているので、就職・転職の活用事例は多いのですが、営業・マーケティングの掲載ページは少ないです。中小企業レベルまで LinkedIn が普及した時、就職・転職、営業・マーケティングの活用がもっと広がるのかもしれないですね。僕は LinkedIn をマーケティングで使ってみて、効果のあったスキル・ノウハウを中小企業向けに提供できればと考えています。

現在、詳細なプロフィールを作っているところです。詳細なので思うように進んでいませんが(苦笑)、**10月中にアカウントを取って、LinkedIn を始めます。**来月のニュースレターのご案内メールにて、LinkedIn をスタートしたことをお伝えできればと考えています。興味が湧いた方は、是非やってみてください！

オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター編集部

発行人 奥村政治

〒571-0047 大阪府門真市栄町 6 番 9 号 門真プラザ 610 号

発行日 2022 年 10 月 3 日

TEL06-6991-9627

Email: info@1project-support.com

https://1project-support.com

Copyright 2022 オクムラ経営コンサルティングオフィス all rights reserved