

LINKEDIN LÉPÉSRŐL LÉPÉSRE

Szakmai siker egyszerűen, érthetően



Tartalomjegyzék

Pár szó a szerzők jogairól	10
Írói üzenet az olvasónak	11
Előszó	12
I. rész: Az első lépések – biztos alapok a LinkedIn utazásodhoz	15
Miért fontos számodra a LinkedIn?	15
A LinkedIn története és fejlődése (2003-tól napjainkig)	15
A LinkedIn helye a közösségi média platformok sorában	16
Mire használhatod a LinkedIn-t?	18
LinkedIn számokban (2025-ös aktuális statisztikák)	19
Kinek ideális a LinkedIn?	20
A LinkedIn alapjai – Első lépések a platformon	23
Regisztráció és az első lépések	23
Hogyan regisztrálj a LinkedIn-re?	23
Miért fontos, hogy már az elején megfelelően kitöltsd a profilodat?	24
A LinkedIn kezelőfelülete 2025-ben – áttekintés és navigáció	25
A főbb funkciók bemutatása (Hírfolyam, Hálózat, Üzenetek, Értesítések)	26
Profilbeállítások és adatvédelem	29
Mobil alkalmazás vs. asztali verzió	31
LinkedIn Premium – megéri vagy sem?	34
A LinkedIn algoritmus működése 2025-ben	39

Hogyan rangsorolja a LinkedIn a tartalmakat?	39
Relevancia az elérhetőség felett – újdonságok az algoritmusban	41
Kapcsolati háló elsőbbsége és szakértői tartalmak kiemelése	42
Interakciók minősége és tartózkodási idő	43
Tartalomtípusok és formátumok a LinkedInen	51
Bejegyzések (posztok) - miért és hogyan posztolj?	51
Cikkek és hírlevelek - mélyebb gondolatok kifejtése	54
Videós tartalmak - a személyes kapcsolódás ereje	57
Dokumentum posztok és lapozható tartalmak	60
Poll-ok (szavazások) és interaktív tartalmak	63
További interaktív tartalmak a LinkedInen	66
LinkedIn Események	67
LinkedIn Live	70
Kommentek és interakciók – kapcsolatok építése mások tartalmain keresztül	71
Modern tartalomtípusok: sztorizás és multimédiás elemek	74
Multimédia elemek hatékony használata	77
B2B és B2C kommunikáció a LinkedInen	80
A LinkedIn mint B2B platform – üzleti kommunikáció alapjai	80
A sikeres B2B kommunikáció alapelvei	81
Tipikus B2B eszközök a LinkedInen	82
Szakmai tartalmak és esettanulmányok	82
Hogyan készíts hatásos B2B esettanulmányt?	83
Mire figyelj B2B kommunikációban?	84
Mikor és hogyan használd a LinkedInt B2C marketingre?	85
Hibrid stratégiák – amikor mindkét típusú közönséget meg kell szólítanod	97

II. rész: személyes LinkedIn stratégiák – építsd szakmai márkádat	102
A profi LinkedIn-profil megalkotása	102
Tökéletes profilkép és háttérkép (cover fotó) készítése	102
Headline (fejléc) optimalizálása figyelemfelkeltésre	106
A „Rólam” (About) szekció tökéletes kialakítása	111
Tapasztalatok és képességek hatékony kiemelése	116
Featured (Kiemelt) szekció kreatív használata	122
Ajánlások kérése és kezelése	127
LinkedIn-profil optimalizálása kereshetőségre (SEO)	133
Profilod mobilon – mire figyelj a különbségek miatt?	145
Kapcsolatépítés és hálózatfejlesztés	152
Hogyan építs hiteles kapcsolatokat a LinkedInen?	152
Személyes márkaépítés a LinkedInen	160
Mi az a personal branding és miért fontos 2025-ben?	161
Hogyan válj ismertté a szakmádban LinkedInen?	161
Rendszeres tartalomstratégia kialakítása - hogyan kezdj neki?	163
LinkedIn-posztok és cikkek írásának gyakorlati útmutatója	165
Énmárka építés hibái és hogyan kerülöd el őket?	167
Niche-építés vs. átfogó jelenlét – mi a Te utad?	169
Karrierlehetőségek a LinkedIn segítségével	172
Hogyan használd álláskereséshez a LinkedInt?	172
LinkedIn álláshirdetések és jelentkezési folyamatok	174
Hogyan legyél láthatóbb a fejvadászok számára?	175
Karrierváltás támogatása LinkedInnel	176

LinkedIn Premium és Sales Navigator előnyei karrierépítésben	177
Karrierlehetőségek megtalálása a kapcsolati hálód segítségével	178
Közvetett karrierlehetőségek – mentorok, tanácsadók, szakmai közösségek találása	179
LinkedIn személyes tartalommarketing	181
Hogyan készíts tartalmat, amit mások is megosztanak?	181
Személyes történetek és hitelesség építése LinkedIn posztokkal	182
Interaktív tartalom létrehozása Linkedlnen	183
Hogyan vonzz kommenteket és interakciókat?	185
Megosztások és organikus elérés növelése	185
LinkedIn személyes tartalommarketing mérése és optimalizálása	187
Trendkövetés vs. időtálló tartalom – mi a jó egyensúly?	188
III. rész: üzleti jelenlét: céged a szakmai hálózat középpontjában	191
LinkedIn céges oldalak kialakítása és kezelése	191
Céges oldal létrehozása és optimalizálása lépésről lépésre	191
A tökéletes céges profil elemei	193
Céges tartalomstratégia kialakítása	194
Termékek és szolgáltatások bemutatása	195
Céges oldal adminisztrációja és menedzselése	196
Követők növelése - stratégiák és taktikák	197
Analytics és teljesítménymérés céges oldalakon	198
Versenytársak figyelése – a Competitors fül hatékony használata	199
LinkedIn tartalom céggént	202
Céges posztok, hírek és események kezelése	202

Munkáltatói márkaépítő tartalmak	205
Szakmai tartalmak, értékadás üzleti környezetben	207
Interaktív tartalmak, kérdések céges szemszögből	208
Videós tartalom céges oldalakon	209
LinkedIn élő adások és webináriumok	211
Céges blogok és hírlevelek LinkedInen	213
Tartalomhangsúlyok szezonálitása – mikor mit érdemes előtérbe helyezni	215
Céges hálózatépítés és munkáltatói márkaépítés	218
Hogyan építs erős munkáltatói márkát LinkedInen?	218
Employee advocacy program (munkavállalói márkanyagkövet program) kialakítása és működtetése	219
Alkalmazottak bevonása a céges LinkedIn stratégiába	221
LinkedIn, mint belső kommunikációs platform	223
Márkanagykövet programok a LinkedInen	224
Belső nagyköveti program hatékony működtetése	225
Munkáltatói márka mérése és eredményessége	226
Vállalati kultúra bemutatása – a kulisszák mögé engedés művészete	228
LinkedIn hirdetések cégek számára	231
Új hirdetési formátumok 2025-ben	231
LinkedIn hirdetési stratégia kidolgozása vállalati szinten	234
Tippek a költségvetés tervezéséhez:	235
Célzási lehetőségek - precíziós és haladó közönségépítés	236
Hirdetések optimalizálása, analitikák értelmezése	238
Költséghatékony hirdetési stratégiák KKV-k számára	239
Lead generálás és konverzió-optimalizálás	241

Sikertörténetek és tanulságok LinkedIn hirdetési kampányokból	242
Remarketing és többlépcsős kampányok – a vásárlói út követése	244
LinkedIn események és rendezvények szervezése	247
LinkedIn események létrehozása és menedzselése	247
Eseménypromóció organikusan és hirdetésekkel	249
LinkedIn Live mint céges rendezvényeszköz	251
Webinárok és online események szervezése	253
Utókövetés és kapcsolatépítés LinkedIn események után	255
Események mérése és optimalizálása	257
Hibrid események - online és offline kombinációja	259
Eseményhálózat kialakítása – rendszeres megtartó programok szervezése	260
IV. rész: mesterszint: haladó taktikák és jövőbe mutató trendek	263
Mesterséges intelligencia és automatizáció a LinkedInen	263
AI a LinkedIn saját funkcióiban	264
Külső AI eszközök a tartalomkészítéshez	265
Automatizáció a LinkedIn Campaign Managerben	267
Lead menedzsment és utókövetés	268
AI és etika, hitelesség a LinkedInen	268
Haladó organikus növekedési stratégiák	270
Következetes tartalomkészítés és tartalomnaptár használata	270
Interakció, mint kétirányú utca - kommentelési stratégiák	271
Kapcsolatépítés lépcsőről lépésre - minőség a mennyiség felett	272
Tartalomfajták kombinálása a maximális hatásért	273
Türelem és hitelesség - reális időkeretek	274

Hibák, amiket kerülj el organikus építkezésnél	275
LinkedIn Sales Navigator hatékony használata	277
Ügyféladatbázisok és céllisták importálása	277
Értékes célfiókokra fókuszálás és döntéshozók megtalálása	278
Meleg kapcsolódási pontok kihasználása	279
Lead- és account-értesítések követése	280
Buyer Intent (vásárlói szándék) adatok értelmezése	281
Kutatómunka és ügyféllátások megszerzése	282
Személyre szabott megkeresések és többszintű kapcsolatok	282
LinkedIn hírlevél- és blogindítás	285
LinkedIn hírlevelek előnyei és hátrányai	285
Hírlevél indítása a platformon - jogosultságok és első lépések	286
Tartalomstratégia és ütemterv készítése	287
Minőségi, értékes tartalom következetes létrehozása	288
Figyelemfelkeltő címek és vizuális elemek használata	289
Interakció ösztönzése és hírlevél promóció	290
Hírlevél promóció és növekedés	290
Teljesítmény elemzése és tanulás a statisztikákból	291
Oktatási intézmények és nonprofit szervezetek a LinkedInen	293
Oktatási intézmények egyedi lehetőségei a platformon	293
A hálózat kihasználása és kapcsolatépítés	295
Toborzás és szakmai együttműködések az oktatás terén	296
Non-profit szervezetek jelenlétének kialakítása	297
Önkéntesek és támogatók megszólítása LinkedInen	298
Adománygyűjtés és figyelemfelkeltés hatékony módszerei	299

Partnerkapcsolatok és támogatók keresése	299
Jótekonysági kezdeményezések promotálása	300
A LinkedIn jövője és időtálló stratégiák	302
A LinkedIn fejlődési irányai – 2025 és azon túl	302
Mesterséges intelligencia térnyerése a platformon	303
Hogyan maradj naprakész a LinkedIn változásaival?	304
Új funkciók korai bevezetése – az előnyök kihasználása	305
Összefoglaló: a LinkedIn-siker 10 alapelve	306
Időtálló stratégiák – ami sosem megy ki a divatból	307
Függelék: hasznos kiegészítők és források	311
LinkedIn Szakmai Definíciók	311
Ellenőrzőlisták (checklist kép)	316
Időgazdálkodási tippek LinkedInhez	321
Végezetül: Alkosd meg a saját LinkedIn-stratégiádat	325
Eredmények mérése és finomhangolás	328
Az első 30-60-90 nap terve	329
A folyamatos fejlődés biztosítása	330
Maradt még kérdésed?	333



Pár szó a szerzők jogairól

Köszönjük, hogy megvásároltad az Online Marketing Akadémia LinkedIn tudásanyagát. Ebben a modulban évek tapasztalatait és tudását osztjuk meg Veled. Sokat dolgoztunk azért, hogy ez az egyedülálló anyag létrejöjjön. Kérjük, tiszteld erőfeszítéseinket és ne add át harmadik félnek ezt a könyvet.

Gondolj arra, ha egyszer kikerül a kezedből, akár még a konkurenciádat is előnyösebb helyzetbe hozhatod, ha eljut hozzá. Az ebben a modulban közölt tudás legyen azoké, akik áldoztak rá. Minden vásárlónk elfogadta a megrendelés feltételeit és [teljes felelősséget vállalt a szerzők jogainak tiszteletben tartására](#).

Köszönjük, hogy betartod a „fair play” játékszabályait!

Ha tetszik az anyag és ajánlanád másoknak, kérjük, ezt a címet add tovább: <https://www.online-marketing-akademia.hu/megrendeles-tudasanyag/>



Írói üzenet az olvasónak

Kedves Olvasó!

Emlékszem az első alkalomra, amikor egy üzleti ebéd végén a névjegyem helyett a LinkedIn profilomra volt kíváncsi az ebédpartnerem. „Megtalállak a LinkedInen?” - kérdezte mosolyogva. Egy pillanatig zavarban voltam. Persze volt profilom, de őszintén szólva alig használtam. Más közösségi platformokon aktívan kommunikáltam, de ez valahogy kimaradt a napi rutinomból.

Ez a találkozás volt az a pont, amikor rájöttem: az üzleti világban a LinkedIn nem egy opcionális felület, hanem szinte alapkövetelmény. Egy olyan hely, ahol a szakmai identitásod ugyanolyan fontos, mint a névjegykártyád vagy az email címed.

Az elmúlt években sokat tanultam erről a platformról – olykor bukdácsolva, máskor sikerélményeket átélve – és ezt a tudást szeretném most átadni Neked. Kerülőutak, zsákutcák és felesleges kísérletezések nélkül.

Úgy írtam ezt a könyvet, ahogy egy kollégával beszélgetnék: gyakorlatiasan, őszintén – néha talán a kelleténél is őszintébben – és a saját tapasztalataimat is megosztva. Remélem, hogy ez a tudás Neked is segít majd abban, hogy magabiztosan használd a platformot, és a következő üzleti találkozón már Te mondd: „Megtalálász a LinkedInen!”



Előszó

Miért éppen a LinkedIn?

A közösségi média világában számtalan platform kínál különböző lehetőséget mind a személyes, mind az üzleti/vállalkozói márká kommunikálására. Talán Te is aktív felhasználója vagy a Facebooknak, Instagramnak vagy akár a TikToknak. Ezek a felületek tökéletesek a szórakozásra, kapcsolattartásra és kikapcsolódásra. De amikor a karrierépítésről, üzleti kapcsolatok létrehozásáról és a szakmai márkád építéséről van szó, egyik sem ér fel a LinkedIn erejével.

A LinkedIn egyedülálló szerepet tölt be a közösségi média térben: kifejezetten szakemberek, vállalkozások, vezetők és álláskeresők számára hozták létre. Nem csupán álláskereső portál, hanem egy professzionális hálózat, ahol a személyes márkádat építheted, üzleti lehetőségeket találhatsz, tanulhatsz és kapcsolatokat teremthetsz a szakmai elit tagjaival. Egy jól felépített LinkedIn profil és céges oldal valódi kulcs lehet a karrieredben való előrelépéshez és a vállalkozásod fejlődéséhez.

Kinek szól ez az anyag?

Ez a tudásanyag minden olyan olvasónak szól, aki mélyebben szeretné megérteni és kihasználni a LinkedInben rejlő lehetőségeket. Legyél bár friss diplomás, tapasztalt szakember, karrierváltó, kisvállalkozó vagy nagyvállalati marketinges, ez a könyv Neked íródott.

Olyan tudást adunk át, amellyel:

- képes leszel hatékonyan építeni a személyes márkádat;
- jobb üzleti kapcsolatokat tudsz kialakítani;

- megtanulod, hogyan építs sikeres céges oldalt;
- jobban megérted a LinkedIn hirdetéseit, hogy maximalizálhasd az üzleti eredményeidet.

Ez tudásanyag a LinkedInt nemcsak egyszerű eszközként mutatja be, hanem segít megérteni az alapvető mechanizmusokat is, amikkel valódi értéket teremthetsz a platformon.

Hogyan használd ezt a tudást a lehető legjobb eredmények érdekében?

Ebben az anyagban minden információt megtalálsz, ami ahhoz kell, hogy sikeresen navigálj a LinkedIn világában. A könyvet négy fő részre osztottuk:

Az első lépések

Ebben a részben megérted a platform működését, lehetőségeit és alapjait.

Személyes LinkedIn stratégiák

Ha profi személyes márkát építenél fel erős szakmai kapcsolatokkal, ahhoz itt találod az alapokat.

Üzleti jelenlét

Ebben a részben megmutatjuk, hogyan építhetsz ki hatékony céges jelenlétet, és hogyan építhetsz fel eredményes marketing kampányokat.

Mesterszint

Ha haladó takikákra és jövőbe mutató trendekre vagy kíváncsi, ezt a részt se hagyd ki!

Minden fejezet végén gyakorlati feladatokat találsz majd, amelyek segítségével azonnal alkalmazhatod az olvasottakat és gyakorlati tapasztalatokat szerezhetsz. Ne siess! Haladj a saját tempódban, és mindig próbáld ki a tanultakat a gyakorlatban is!



GYAKORLATI FELADAT

Gondold át, mi a célod a LinkedIn használatával! Csak a profilod szeretnéd fejleszteni, vagy aktívan szeretnél posztolni is?

Írj le három konkrét dolgot, amit el szeretnél érni a Linkedlnen a következő 3 hónapban.

Készíts egy rövid jegyzetet arról, miben érzed magad erősnek és miben gyengének a LinkedIn használatában.

I. rész: Az első lépések – biztos alapok a LinkedIn utazásodhoz

● 1. fejezet

Miért fontos számodra a LinkedIn?

● 1.1

A LinkedIn története és fejlődése (2003-tól napjainkig)

A LinkedIn ötlete egy kaliforniai nappaliban fogant meg, amikor 2002-ben Reid Hoffman és társai úgy döntöttek: létrehoznak egy olyan platformot, amely kifejezetten az üzleti kapcsolatokra fókuszál. Az oldal hivatalosan 2003 májusában indult, és szakmai körökben azonnal nagy figyelmet kapott. Kezdetben főként álláskeresési és munkaerő-toborzási célokra használták, de a fejlesztők és a felhasználók is gyorsan rájöttek, hogy egy ilyen platform valódi értéke a szakmai kapcsolatokban és a márkaépítésben rejlik.

A következő évtizedben a LinkedIn számos funkcióval bővült, majd amikor 2016-ban a Microsoft felvásárolta a platformot a fejlesztések új erőre kaptak.

Hamarosan megjelent a máig népszerű [LinkedIn Learning](#) (a LinkedIn online képzési központja) és a [LinkedIn Ads](#) (a hirdetési rendszer, aminek köszönhetően a szakmai és toborzó tartalmaink is hirdethetővé váltak). Mára a platform hozza az egyéb közösségi média felületeken is ismert képes és videós formátumokat, sőt egyes formátumokban túl is szárnyalja társait, összetettebb tartalmak közzétételét téve lehetővé ezzel.

2025-re a LinkedIn több mint 1 milliárd felhasználóval büszkélkedhet világszerte, és ez a szám folyamatosan nő. Magyarországon is egyre népszerűbb, a vállalkozások és a magánszemélyek körében egyaránt: az itthoni felhasználók száma 2024 januárjában 1,59 millió volt (ez a lakosság 16,8%-át tette ki).

Ebből is látható, hogy ha komolyan veszed a szakmai énmárkádat, akkor megkerülhetetlen, hogy a LinkedIn a mindennapjaid részévé váljon.

Szakmai kifejezések

LinkedIn Learning – A LinkedIn oktatási platformja, ahol szakmai kurzusokat találsz különböző területeken.

LinkedIn Ads – A LinkedIn hirdetési rendszere, amely lehetővé teszi, hogy célzott hirdetéseket juttass el a szakmai közönséghez.

● 1.2

A LinkedIn helye a közösségi média platformok sorában

Mivel a LinkedIn egy szakmai felület, alapjaiban tér el a többi közösségi média platformtól mind a fejlesztők, mind a felhasználók szándéka szerint. Míg a Meta (Facebook és Instagram) és a Google (YouTube) felületei, valamint a TikTok elsősorban szórakozásra és személyes kapcsolatok ápolására szolgál, a LinkedInt kifejezetten szakmai kapcsolódásra, karrierépítésre és üzleti kommunikációra hozták létre – és elsősorban erre is használják.

De mit jelent ez a gyakorlatban? A LinkedInen nem cicás videókat vagy nyaralási képeket fogsz látni (és remélem, hogy posztolni sem), hanem szakmai tartalmakat, véleményeket, tapasztalatokat, eseményeket és szakmai sikereket. Ezzel pedig hiteles szakértővé válhatsz a területeden.

A LinkedInben rejlő legfontosabb lehetőségek

- **Szakmai fókusz**

Minden tartalom, amit látsz vagy megosztasz, a szakmaiság köré épül.

- **Kapcsolati háló**

Közvetlen kapcsolatba léphetsz iparágad döntéshozóival, szakmai véleményvezéreivel, valamint potenciális munkaadókkal/-vállalókkal és ügyfelekkel.

- **Üzleti és álláskeresési lehetőségek**

A platform kifejezetten támogatja az üzleti és karrierlehetőségek keresését.

- **Tudásmegosztás**

A LinkedIn Learning és a megosztott szakmai tartalmak segítségével a platform a szakmai fejlődésedet is támogatja.

Tudtad?

A B2B marketingszakemberek 94%-a hatékonynak tartja a LinkedInes influenszer együttműködéseket, és 85%-uk már alkalmaz is ilyen stratégiát. Ezek az iparági szakértőkkel és szakmai véleményvezérekkel való együttműködések is segíthetnek abban, hogy hitelesen kommunikálj a célközönségeddel.

● 1.3

Mire használhatod a LinkedIn-t?

A LinkedIn sokkal több, mint egy online névjegyzékkönyv vagy álláshirdetési oldal. Egy olyan élő, interaktív közösség, amely folyamatos lehetőségeket kínál a szakmai életed számos területén.

A LinkedIn-t használhatod:

- **Kapcsolatépítésre**

Olyan szakemberekkel és cégekkel léphetsz kapcsolatba, akik a saját területeden vagy akár egy teljesen új iparágban példaértékűen tevékenykednek. A kapcsolati háló nemcsak az álláskeresésben lehet hasznodra, hanem az információgyűjtésben, a trendek követésében és szakmai inspirációban is.

- **Álláskeresésre és toborzásra**

Ebből a szempontból a LinkedIn a világ egyik leghatékonyabb platformja a munkaerőpiacon. A vállalatok rendszeresen keresik itt leendő munkatársaikat, vagy ellenőrzik a szakmai profilokat még Magyarországon is, így egy jól optimalizált profillal hatalmas előnyre tehetsz szert az álláskeresés során.

- **Tartalomkészítésre és szakmai véleményformálásra**

A LinkedInen keresztül lehetőséged van arra, hogy megoszd tudásodat, véleményedet, cikkeidet, videóidat, sőt: élőben is bejelentkezhetsz, hogy valós időben kapcsolódj a hálózatoddal. Konzisztens jelenléttel akár szakmai véleményformálónak is válhatsz a szakterületeden.

- **Személyes és üzleti márkád építésére**

Nemcsak személyes márkádat építheted fel, hanem vállalkozásod online jelenlétét is erősítheted egy jól működő LinkedIn-oldallal, amelyet rendszeres, minőségi tartalmakkal töltesz meg.

- **Piackutatásra**

Könnyedén figyelheted a konkurenciát, az iparági trendeket, megtalálhatod potenciális ügyfeleidet és jobban megértheted igényeiket.

- **Tanulásra**

A LinkedIn Learning révén minőségi kurzusokon vehetsz részt üzleti, technológiai és kreatív területeken egyaránt, amelyekkel akár a folyamatos szakmai fejlődésedet is biztosíthatod.

Gondolj a LinkedInre úgy, mint egy globális üzleti konferenciára, ahol bárkivel találkozhatsz, és minden beszélgetésből tanulhatsz valami értékeset. Minél aktívabban veszel részt ezen a konferencián, annál több lehetőség nyílik meg előtted.

● 1.4

LinkedIn számokban (2025-ös aktuális statisztikák)

A LinkedIn folyamatosan növekszik, és a számok magukért beszélnek:

- A LinkedIn felhasználóinak száma **világszerte már meghaladja a 950 milliót, Magyarországon** pedig körülbelül **1,6 millió regisztrált** tagja van, akik közül nagyjából **500 ezren aktívan**, rendszeresen be is jelentkeznek.

Köszönjük!

A tudásanyag többi részét megrendelés után tudod olvasni.

Vásárláshoz [kattints ide!](https://www.online-marketing-akademia.hu/product/linkedin-lepesrol-lepesre-szakmai-siker-egyszeruen-erthetoen)

(<https://www.online-marketing-akademia.hu/product/linkedin-lepesrol-lepesre-szakmai-siker-egyszeruen-erthetoen>)

Üdvözlettel,

Forgács Mariann

az Online Marketing Akadémia Szakmai Vezetője