

Sådan skaber LinkedIn værdi for dig

En undersøgelse af AJKS medlemmers brug af LinkedIn

Netværk – opgaver – jobs – viden

VI KENDER DIT **FAG** OG
FORSTÅR DIT **JOB** DU SKABER
DIN **KARRIERE** OG VI
GIVER DIG **TRYGHED**

Baggrunden for denne undersøgelse

Arbejder du med kommunikation, employer branding eller content marketing er LinkedIn svær at komme uden om, og alle, der har oplevet at være ledig vil have hørt velmenende sjæle prædike om LinkedIns fortræffeligheder.

I AJKS karriereteam har vi kontinuerligt afholdt workshops og webinarer om hvordan LinkedIn kan skabe værdi for dig der er jobsøgende, freelancer eller selvstændig og indsamlet masser af cases på medlemmer, der har haft gavn af LinkedIn. Men i hvilket omfang? Og hvordan bruger vores medlemmer LinkedIn og i hvilke situationer? Hvor mange har landet kaffemøder, jobs eller opgaver via LinkedIn og hvor mange er blevet kontaktet af arbejdsgivere eller rekrutteringsfolk?

Det var nogle af disse spørgsmål, eller rettere, det at få svar på dem, der foranledigede, at vi i AJKS karriereteam besluttede at lave et LinkedIn survey. For en ting er, at vi -AJKS' karriererådgivere- hævder over for vores medlemmer, at det giver mening at bruge tid på LinkedIn, noget andet er den levede erfaring: AJKS medlemmers oplevelse af, om og hvordan LinkedIn skaber værdi for dem, hvad enten de er jobsøgende, bruger det som en professionel kommunikationskanal, eller er freelancere eller selvstændige.

Denne levede erfaring har vi forsøgt at indfange bider af i denne undersøgelse, der ikke skal ses som en videnskabelig afhandling, men som en undersøgelse, der kan bruges til at påpege tendenser og give et indblik i andre AJKS medlemmers oplevelser og holdninger til LinkedIn

Vi har både stillet lidt baggrundsspørgsmål og spørgsmål til brugen og oplevelsen af LinkedIn.

God læselyst

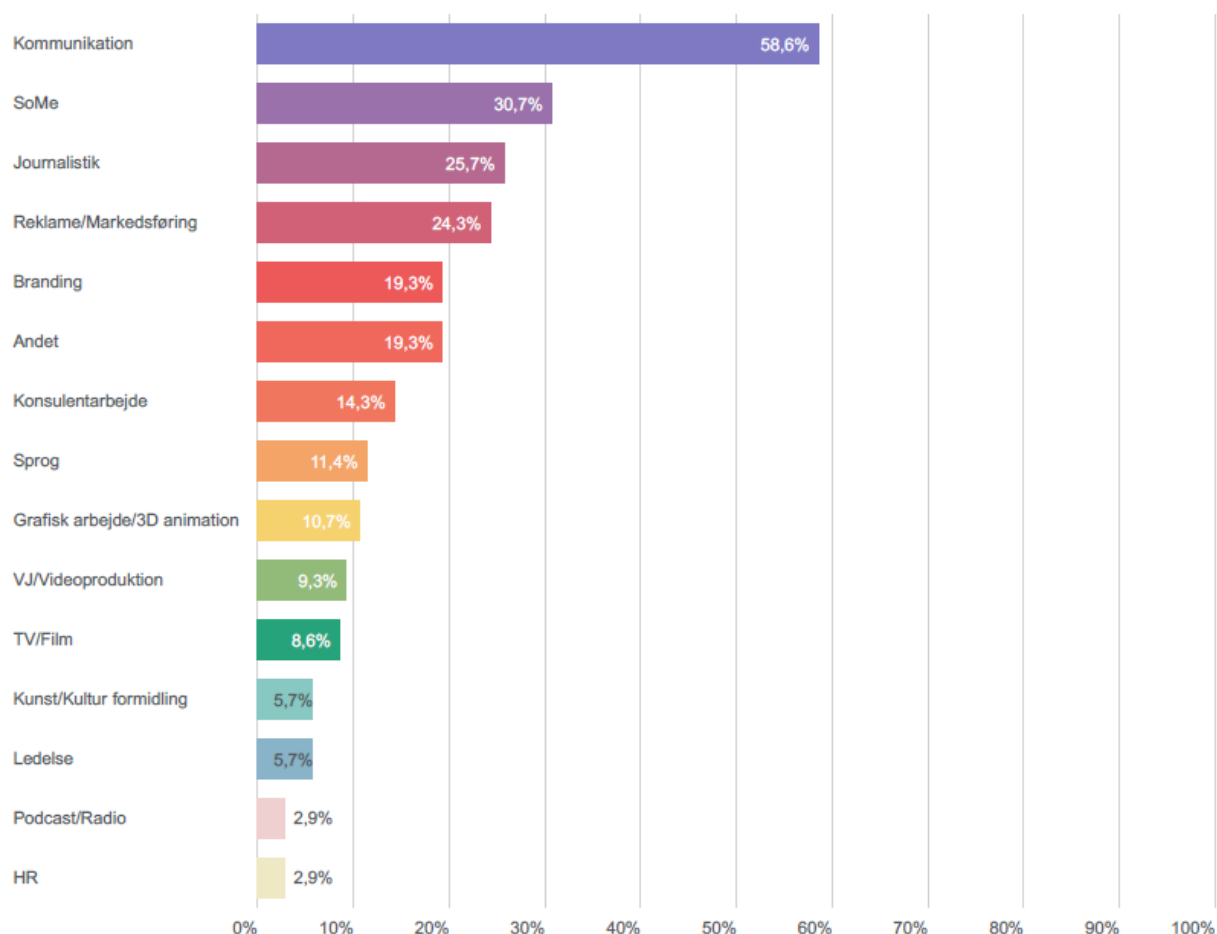
Demografi

Vi har spurgt AJKS's medlemmer om deres brug og værdi af LinkedIn. Dette har vi gjort via vores nyhedsbrev, via vores LinkedIn-gruppe for medlemmer og via vores netværk på LinkedIn.

Vi spurgte ind til, hvad respondenterne arbejder med. Her er der en overrepræsentation af respondenter, der arbejder med kommunikation og dette faktum kan fx forklare, at 42 % svarer, at de benytter LinkedIn som et arbejdsmæssigt redskab til kommunikation/markedsføring (se s.6).

Derudover er fordelingen af respondenter forholdsvis repræsentativ for AJKS medlemsgruppe om end, der er noget færre respondenter, der svarer at de arbejder med journalistik, end vi procentuelt har journalistiske medlemmer.

Hvad arbejder du med (vælg en eller flere)?



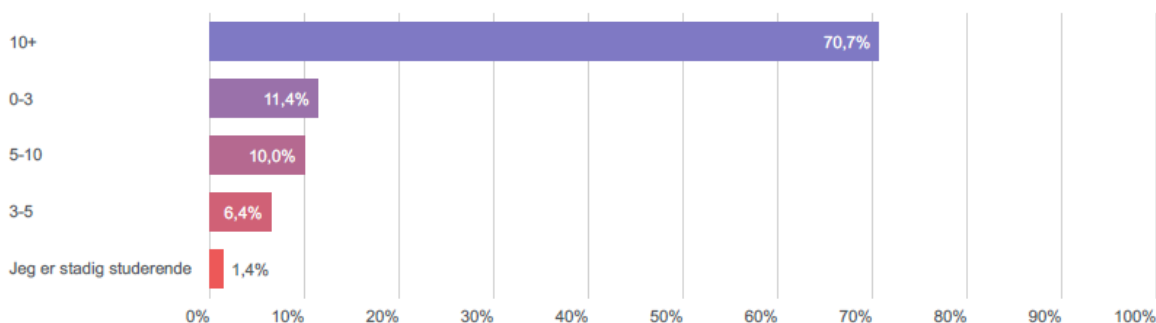
Demografi

At hele 35 % af respondenterne er ledige kan være et udtryk for, at det særligt er, når vi søger nye muligheder, når vi er jobsøgende, skal netværke og række ud, at vi benytter os af LinkedIn.

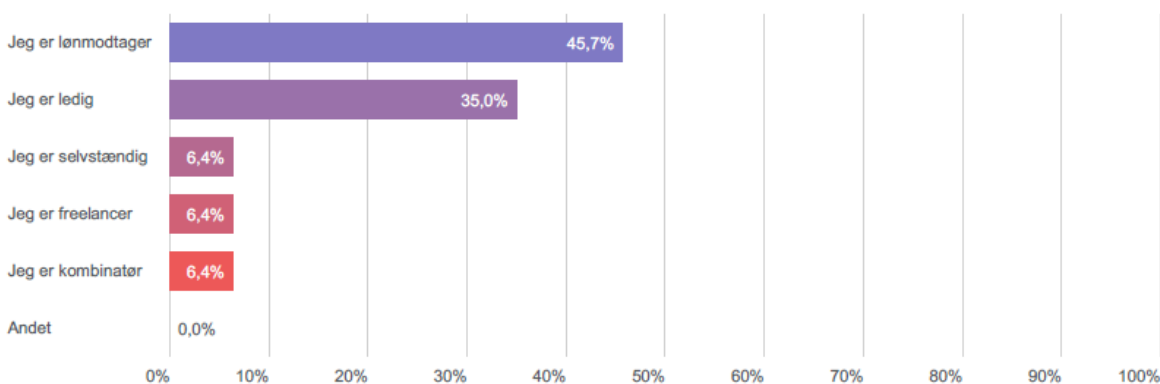
Men også vores freelancere/selvstændige/kombinatører og lønmodtagere er godt repræsenteret.

Aldersmæssigt kunne noget tyde på, at de helt unge og de studerende endnu ikke har taget LinkedIn til sig i samme omfang, som vores mere erfarne medlemmer.

Hvor mange år har du været på arbejdsmarkedet?



Hvordan er din tilknytning til arbejdsmarkedet?



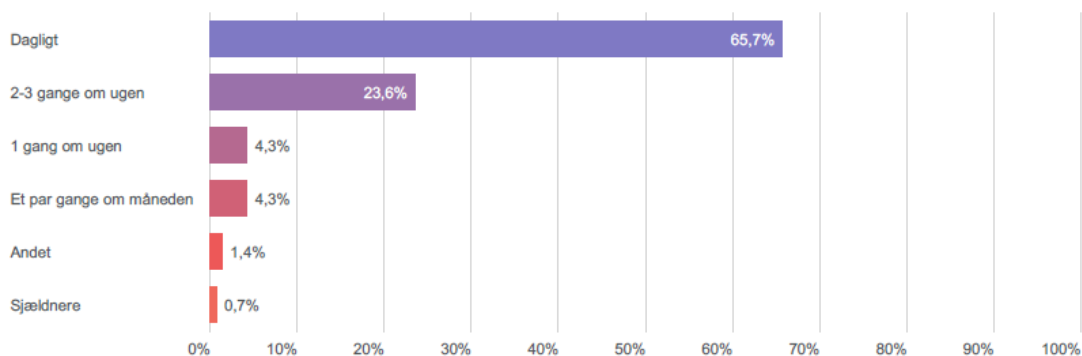
Brugen af LinkedIn

Det er både glædeligt og overraskende at hele 65,7% af respondenterne er på LinkedIn dagligt.

På nationalt plan, på tværs af faggrupper er det kun 10 % der svarer, at de dagligt er på LinkedIn (<https://www.socialsellingcompany.dk/alt-om-linkedin-historie-statistik-og-hvad-du-kan-bruge-linkedin-til/#afsnit3>).

Dette kan både handle om, at 35% af respondenterne er ledige, samt at AJKS medlemmer ofte arbejder med, netværker eller henter viden via sociale medier herunder LinkedIn (Se også side 6).

Hvor ofte er du på LinkedIn?



Brugen af LinkedIn

En af LinkedIns største styrker er den måde den tilbyder overblik over ressourcer i netværket, og LinkedIn kan, både for jobsøgende, freelancere/selvstændige og folk i job, derfor være et vigtigt værktøj til at netværke, finde samarbejdspartnere, kunder, arbejdsgivere, kilder m.m.

En stor del af respondenterne benytter flittigt LinkedIn som en kilde til Netværk (81,4%), men også som et værktøj til at finde faglig viden (67,1%).

Hele 60,7 procent, bruger det som et jobsøgningsredskab. Som det vil fremgå senere, virker det (se s.8 og s.10).

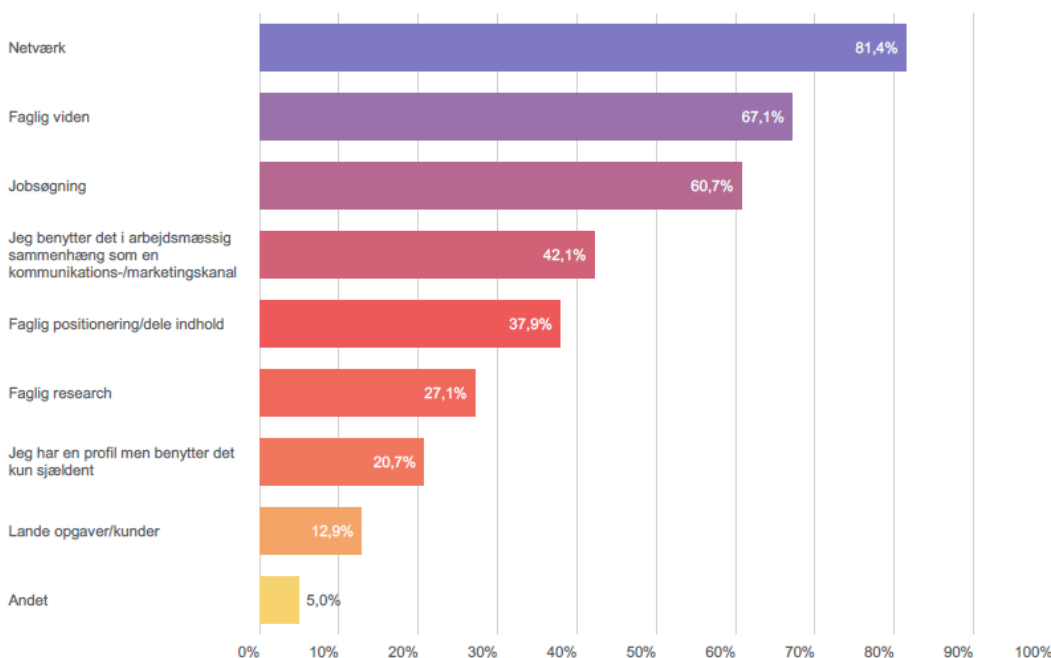
For flertallet er LinkedIn desuden et fagligt værktøj- en kommunikationskanal, et redskab til research, at lande kunder eller faglig positionering.

Et medlem skriver under besvarelsen "Andet":

"Jeg er der mange, mange gange dagligt. Bruger LinkedIn til research især indenfor AI, som jeg arbejder med. Bruger det også meget til professionel/personlig branding."

En femtedel svarer, at de har en profil, men kun sjældent benytter LinkedIn.

Hvad bruger du LinkedIn til (vælg en eller flere)?



Brugen af LinkedIn som et redskab til at netværke

Hvordan benytter vores medlemmer LinkedIn som et redskab til at netværke?

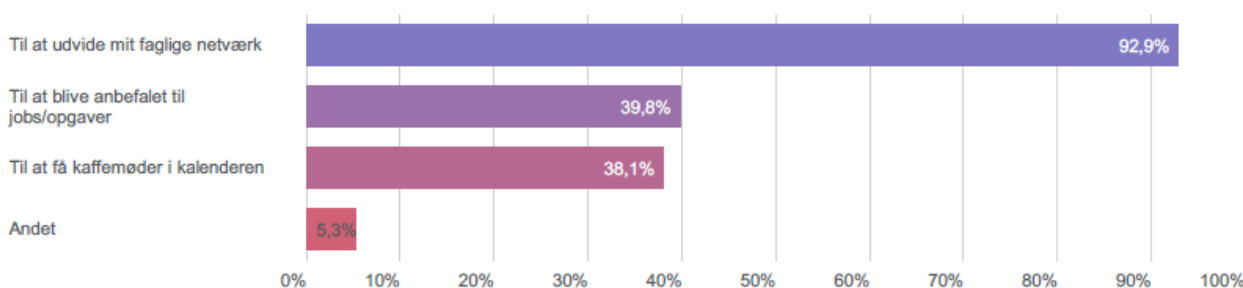
92,9% benytter LinkedIn som en kilde til at udvide deres faglige netværk, helt i tråd med LinkedIn's formål. 77,9% bruger LinkedIn som et redskab til at netværke i forhold til at blive anbefalet til jobs og/eller opgaver eller til at få kaffemøder i kalenderen og for 62,5% har dette ført til enten kaffemøder eller jobsamtaler (se s. 10) - så det virker.

Fagligt netværk er også en kilde til viden og LinkedIn en platform, hvor viden skifter hænder.

Under besvarelsen "Andet" skriver et medlem til spørgsmålet "Hvordan bruger du LinkedIn til at netværke?":

"Viden. Der er rigtig mange, der gerne vil dele nyttige informationer med dig, hvis man rækker ud og spørger, og da jeg arbejder som konsulent (har en journalistisk baggrund), så er det en god måde at komme direkte i tale med fx kilder."

Hvordan bruger du LinkedIn til at netværke?



Brugen af LinkedIn – som jobsøgende

LinkedIn er på mange måder et godt redskab, når man er jobsøgende. LinkedIn er en glimrende jobportal, der tilbyder nem adgang til viden om virksomheden, der søger en ny medarbejder og overblik over netværksindgange til denne, som du ikke får på gængse jobportaler som Jobindex m.fl.

90,5% af respondenterne benytter LinkedIn til at finde jobopslag og 89,3% til at researche på virksomheder/chefer/medarbejdere.

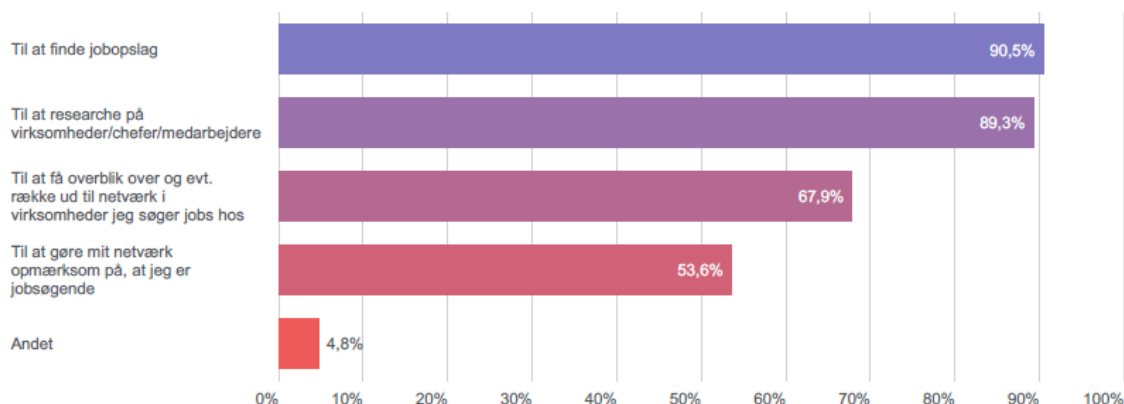
AJKS' jobsøgende medlemmer har virkelig taget LinkedIn til sig - også i forhold til at få overblik over ressourcerne i netværket (67,9%) samt det at formidle, at man er på jagt efter nye udfordringer (53,6%).

Under besvarelsen "Andet" skriver et medlem:

"Jeg bruger LinkedIn som direkte kommunikationskanal lidt som Messenger. Det er langt hurtigere at få svar fra mennesker via LinkedIns besked-kanal, og folk svarer faktisk. Det er hurtigt og nemt, og jeg sparer en mail:)"

Og her er der en god pointe. Mens den chef, du vil i dialog med, modtager et utal af mails, er der formodentlig anderledes plads i LinkedIn indbakken, så der kan godt være ræson i at kommunikere via denne kanal. Dog har LinkedIn den begrænsning, at man kun kan sende beskeder til *connections*, når man bruger gratis versionen. Se vores [LinkedIn Guides](#) for et trick til at omgå dette.

Hvordan benytter du LinkedIn i din jobsøgning?



Brugen af LinkedIn – som freelancer/selvstændig/kombinatør

19,2 % af respondenterne er enten freelancere/selvstændige eller kombinatører og af dem er der 77,8% der benytter LinkedIn til at researche og kontakte potentielle kunder.

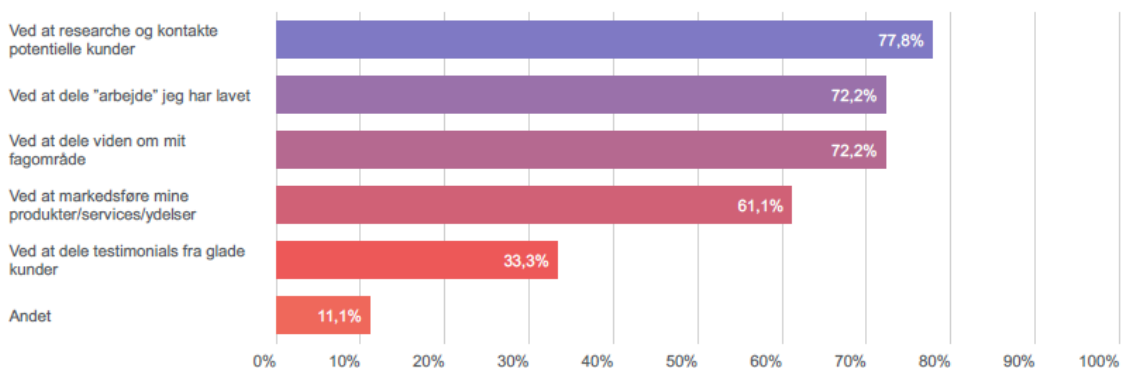
Et medlem skriver bl.a. *”Hvis jeg opdager, at én omtaler eller søger mine kompetencer, rækker jeg ud til dem og foreslår et samarbejde”*.

En stor andel benytter desuden LinkedIn som et redskab til at positionere sig og opbygge faglig autoritet ved enten at dele tidligere arbejde (72,2%) eller dele viden om deres fagområder (72,2%).

61,1% laver egentlig Social Selling ved at markedsføre produkter/services/ydelser og 33,3% deler *testimonials* fra glade kunder.

Som det fremgår på s. 10 har det for mange faktisk givet værdi i form af faglig positionering eller opgaver.

Hvordan bruger du LinkedIn til at lande opgaver/kunder?

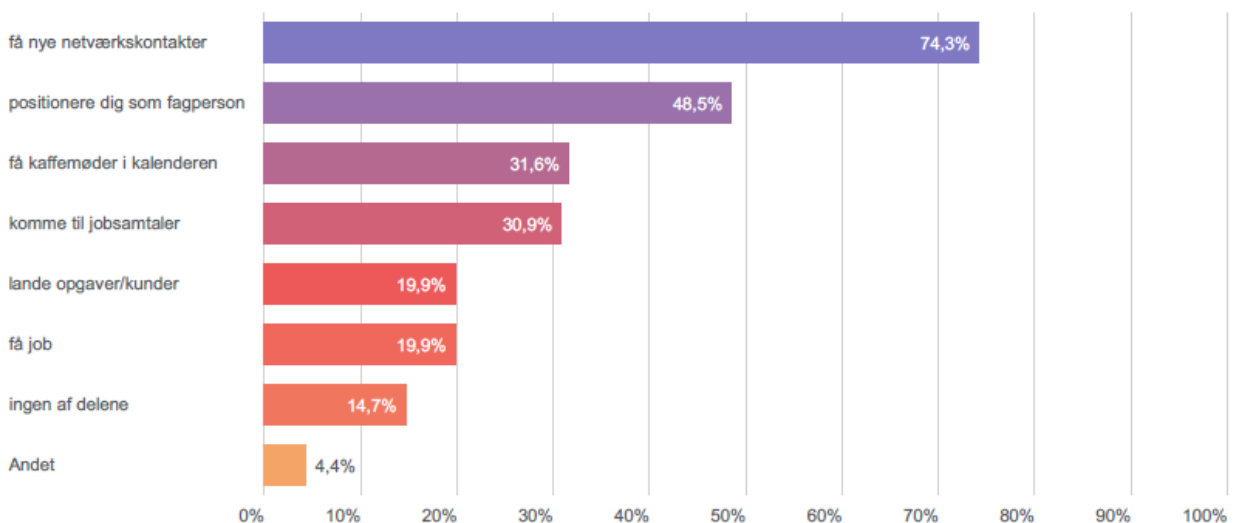


Værdi af LinkedIn

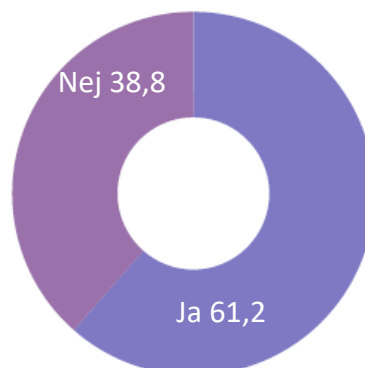
Det er positivt at flertallet af respondenterne oplever, at LinkedIn har hjulpet dem. Hele 74,3% har fået nye netværkskontakter, 48,5% oplever, at LinkedIn som værktøj har hjulpet dem til at positionere sig som fagperson, og 62,5% har enten fået kaffemøder i kalenderen eller landet jobsamtaler via LinkedIn. 19,9% svarer, at de har landet kunder/opgaver, og 19,9% at de har fået job ved hjælp af LinkedIn.

Dette er positive tal, der viser at vores medlemmers flittige tilstedeværelse på LinkedIn faktisk kan kaste noget af sig. Læg dertil at 61,2% har oplevet at blive kontaktet af arbejdsgivere/kunder/recruiters.

Har LinkedIn hjulpet dig som værktøj til at:



Er du blevet kontaktet af arbejdsgivere/kunder/recruiters via LinkedIn?



Værdi af LinkedIn

At 61,2% har oplevet at blive kontaktet af arbejdsgivere/kunder/recruiters fortæller en historie om vigtigheden af at være tilstede, synlig og tilgængelig på LinkedIn. Dykker vi imidlertid ned i de 61,2 %, bliver det tydeligt, at ikke alle af denne type henvendelser har haft relevans eller ført til job/opgaver- for nogle respondenter, fordi de var glade i det job, de sad i, for andre fordi opgaven/jobbet ikke matchede i fornøden grad.

Men flertallet har oplevet, at kontakten har ført til en jobsamtale/kaffemøde eller ligefrem til et job eller opgave.

Udvalgte citater fra respondenter:

"Jeg har fået flere freelanceopgaver fra forskellige medier derigennem."

"I forbindelse med, at jeg blev ledig, så en manager fra en samarbejdspartner til virksomheden, jeg tidligere arbejdede hos, at jeg stod som ledig, og han kontaktede mig, så jeg kunne komme i betragtning til en stilling, han lige havde åbnet. Jeg har også fået en ekstra chance til at sende CV og ansøgning efter endt ansøgningsfrist på en stilling, jeg var interesseret i, fordi jeg selv kontaktede kontaktpersonen på LinkedIn."

"Jeg blev kontaktet på baggrund af et opslag, jeg selv havde lavet, sidst jeg var jobsøgende"

"Jeg blev ud af det blå inviteret til at være gæstelærer på Det Jyske Kunstakademi. Selv mener jeg, at det skyldes min synlighed på LinkedIn, hvor jeg er connected med bl.a. den nuværende rektor. Efter et opslag jeg havde posted på LinkedIn kontaktede en medarbejder fra Billedkunstnernes Forbund mig, for at invitere mig til at holde et oplæg på en større konference om 'kunst i det offentlige rum', der afholdes en gang årligt."

Flere respondenter svarer, at de er blevet kontaktet efter, at de selv havde lavet et opslag på LinkedIn om, hvad de kan løse af opgaver, eller hvad de søger.

Overordnet kan vi konkludere, at for flertallet af respondenterne har deres LinkedIn tilstedeværelse og aktivitet skabt værdi og sikret synlighed, kaffemøder, jobsamtaler og jobs/opgaver.

Hvad vurderer du er LinkedIn værste egenskaber?

LinkedIn rummer ligesom andre sociale medier både godt og skidt. Nedenfor har vi samlet de vigtigste og hyppigste pointer i forhold til, hvad vores medlemmer oplever som LinkedIn værste egenskaber:

Der er for meget ligegyldigt rygklapperi og selvpromovering

"Det bliver ofte en lidt lalleglad klub, hvor alle er så glade for 'den fantastiske mulighed' de har fået."

"For meget ligegyldig ikke modtagerorienteret ananas i egen juice, hvor det gælder om at filme så meget af ledelsen som muligt - tilsat ukulele klimpren"

"Mænd i blå skjorter, der blærer sig. Nej, det værste er nok, at man hurtigt kan begynde at sammenligne sig med andre. Når man er selvstændig, kan det hele være ret sårbart i perioder, og hvis man så begynder at sammenligne sig selv karrieremæssigt med studiekammerater, der altid har været fastansatte, så kommer der bare ikke noget godt ud af det."

En tidsrøver

"Endnu en digital kanal der skal vedligeholdes"

"Det kan være en tidsrøver (som så mange andre sociale medier) - hvor man bruger "for meget" tid på at opsnappe alt muligt spændende, men ikke altid lige relevant stof. Det kan være svært at styre, hvad der dukker op i ens News Feed, og dermed er der meget indhold, der ikke altid er så brugbart."

Reklame- og salgsagtige opslag

"Der er enormt meget salgsvavl. Det ene salgspitch efter det andet."

"Reklame/salgsagtige opslag om, hvor godt noget er."

"At man bliver jagtet af sælgere."

For dyrt

"At der er så mange ting bag en (meget dyr) betalingsmur. Fx at kunne sende nogen udenfor ens netværk en besked, eller se hvem der besøger ens profil osv."

"Annoncering på LinkedIn er dyr og ofte mindre effektiv."

Hvad vurderer du er LinkedIn bedste egenskaber?

Besvarelserne på dette spørgsmål kan rubriceres i følgende overskrifter:

Netværk og kontakter er en af de egenskaber ved LinkedIn som flere har glæde af:

"At man kan skabe synlighed omkring sig selv i det netværk, man opbygger."

"Netværksdelen, den er guld værd. At kunne forbinde sig med folk og dele netværk og kontakter."

"Netværk – at det er muligt at finde personer i hinandens netværk, både i første, andet og tredje led."

Faglighed og vidensdeling er en andre egenskaber, der vægtes højt i besvarelserne:

"Det faglige netværk. Seriøsitet. Reach."

"Faglig networking og faglige muligheder."

"Videndeling og fagligt netværk."

"Faglig viden fra folk jeg ellers aldrig ville have hørt om."

"Faglighed, ordentlighed. Man kan opnå stor synlighed blandt relevante."

Jobopslag og jobsøgning. Som tidligere besvarelser har vist skaber LinkedIn værdi for jobsøgende medlemmer og også her fremhæves dette:

"At kunne finde frem til, hvem der arbejder på det sted, jeg søger arbejde."

"Finde jobs og ansøge let."

"LinkedIn er godt ift. jobsøgning og at researche virksomheder."

"Systemet hjælper med at finde jobs, der passer til mig."

Platformens professionelle profil – flere fremhæver også det at LinkedIn er en faglig platform som en force:

"Et professionelt netværk i modsætning til FB."

"Seriøsiteten, at det er det professionelle Danmark."

"At platformen er rent faglig."

"Fokus på arbejde, karriere og faglighed."

Brugervenlighed og synlighed – LinkedIn for også ros for deres brugervenlighed og den synlighed platformen giver:

"Det er overskueligt at finde rundt i. Den forstår ens profil."

"Synlighed/top-of-mind."

"Mulighed for at positionere sig selv og sin faglighed."

Konklusion

Skal vi forsøge at drage ikke alt for nagelfaste konklusioner på baggrund af vores respondenters svar, er termer som benyttet, værdiskabende, mulighedsgivende og had/kærlighed oplagte.

Qua vores medlemmers faglighed er de hyppige bruger af LinkedIn. Netværk, viden, synlighed, positionering og afsøgning af muligheder er typiske tilgange til brugen af LinkedIn både for ledige, freelancere/selvstændige/kombinatører og respondenter i job. Og tilsyneladende oplever flertallet af respondenterne faktisk værdi af deres tilstedeværelse på LinkedIn.

Ud fra de besvarelser, vi har modtaget, kan vi uddrage, at størstedelen af vores medlemmer er hyppige brugere af LinkedIn.

Gennemgående bliver LinkedIn betragtet som en platform, som har stort potentiale ift. at bidrage til synlighed og netværksaktiviteter, som kan brydes ned på mere specifikke aktiviteter som fx positionering, social selling, vidensdeling, vedligehold og udbygning af netværk.

På trods de værdiskabende muligheder, der ligger i platformen, gemmer dig sig også en had / kærligheds dynamik til LinkedIn.

På den ene side betragtes det som positivt, at LinkedIn gør det muligt at finde masser af faglige input og diverse fagprofiler – som omvendt også i nogle tilfælde opleves, som ‘for meget positionering og rygklapperi’.

Skal vi forsøge at perspektivere besvarelser i retning af noget ”best practice” kan man afrundingsvis pege på, at en tematik kan handle om finde den rette balance mellem fagligt indhold og personlig positionering.

VI KENDER DIT **FAG** OG
FORSTÅR DIT **JOB** DU SKABER
DIN **KARRIERE** OG VI
GIVER DIG **TRYGHED**