

TEKNIK OUTREACH LINKEDIN



DITULIS OLEH: TIM IKARIER.COM

Salam sejahtera!

Terima kasih banyak kerana terus menjadi pembaca setia iKarier.com. Kami amat menghargai masa anda. Jika anda maklum, di laman web, banyak kami kongsi [panduan untuk menggunakan LinkedIn](#) sebagai medium untuk *bernetworking* dan mencari kerja.

Panduan kali ini lebih eksklusif, jadi ikuti panduan-panduan yang kami tersedia di bawah supaya anda lebih cakna dengan strategi penggunaan platform LinkedIn ini.

Ini ialah *template* untuk LinkedIn dan emel *outreach* atau mencari potensi majikan dengan langkah terperinci. Semoga bermanfaat.

Untuk LinkedIn:

1. Mustahak bagi anda mengenal pasti *recruiter* atau mereka-mereka yang bekerja di HR yang mana skop kerjanya adalah mencari *talent* atau pekerja berpotensi, bagi syarikat yang anda ingin pohon.

Katakan anda ingin memohon jawatan bahagian 'pemasaran' di Maybank:

2. Anda boleh terus menaip '*marketing* Maybank Kuala Lumpur' untuk mendapatkan *contact* atau profil mereka yang berpotensi. Misalnya dibawah, anda boleh temui mereka yang amat relevan dengan carian anda, malah terdapat juga *recruiter* dari Maybank:



marketing maybank kuala lumpur



People

Connections

Locations

Current company

All filters



LinkedIn Member

Head of Marketing | Digital Products
Malaysia

Current: Head of **Marketing**, Digital Products at **Maybank**



LinkedIn Member

Head Of Marketing Communications at Maybank
Kuala Lumpur

Past: Senior **Marketing** Communications Manager (& interim Corporate Communications) at **AIG**



LinkedIn Member

Student at University Kuala Lumpur Business School
Kuala Lumpur

Current: Protege at **Maybank**



LinkedIn Member

Engagement and Communication, Maybank
Kuala Lumpur City

Current: Employer Branding and Digital Content Strategy, GHC at **Maybank**



LinkedIn Member

Group Chief Strategy Officer at Maybank
Federal Territory of Kuala Lumpur, Malaysia

Current: Board Member at **Maybank** Philippines



LinkedIn Member

Digital Marketing Specialist
Ampang

Current: AVP, Digital **Marketing** at Alliance Bank Malaysia Berhad



LinkedIn Member

Fresh Graduate with a Bachelor's in Marketing with Psychology
Kuala Lumpur

Current: Protègè at **Maybank**



LinkedIn Member

Recruiter at Maybank
Kuala Lumpur

Current: Recruiter, Resourcing Centre, Group Human Capital at **Maybank**

- Sejurus sahaja operasi mencari mereka yang relevan dan berpotensi daripada bahagian dan lokasi pilihan, klik pada profil mereka dan hantarkan *request* untuk berhubung dengan mereka dengan nota (kurang daripada 300 aksara) → contoh *template* adalah seperti dibawah (Kami gunakan Bahasa Inggeris kerana bahasa utama di LinkedIn adalah *English*, jadi mudah untuk mereka fahami:

*Pertama-tama sekali, pastikan mesej anda adalah ringkas dan mudah dibaca. Sebutkan tentang 'job opening' yang berkaitan atau perkenalkan diri anda secara ringkas tetapi utamakan bercakap

mengenai mereka. Ingat, objektif utama adalah mendapatkan sesi panggilan telefon, atau video atau lebih baik perjumpaan secara fizikal.

Hi [nama mereka]

My name is [nama anda] and I am a current [student/role name] at [university/company]. [Enter your 2 line pitch]

I found your profile on LinkedIn and saw that you work in the [division/team name], so I wanted to reach out to learn more about that space and gain some advice from an industry expert like yourself. I hope you don't mind this outreach.

I understand your time is super valuable, please feel free to respond to me at your convenience.

I was just hoping to ask you a few questions, so if you are free for a quick 10 minute call, I would really appreciate that.

Looking forward to hearing back from you!

Sesetengah mereka mungkin tidak membalas, dan setengahnya akan memberi respon. Jadi kuantiti amat penting dalam situasi ini, hantarkan seberapa banyak mesej kepada hubungan yang anda rasa berpotensi. Pun begitu, jangan hantar mesej yang sama sahaja, ini boleh merosakkan reputasi anda dan dianggap sebagai *spammer*.

Jika anda tidak menerima maklum balas selepas 5 hari, cuba hantar emel pula. Kemudian beralih kepada mungkin *team member* mereka yang lain atau syarikat berkaitan yang lain pula.

Yang penting anda cuba secara persisten. Semoga usaha anda diberkati dan mencapai kejayaan.