

성공적인 브랜드 구축

100가지 체크리스트



프로필 · 네트워크 · 콘텐츠 · 관계 구축까지
한 눈에 정리하는 실전 가이드

중요한 핵심 포인트는 **노란색**으로 표시했습니다.
지금 바로 당신의 브랜드 점수를 체크해보세요.

프로필 완성도 (1-25)

매력적인 첫인상을 위한 기본기 다지기

- 01. 프로필 사진이 선명하고 상반신 중심이다
- 02. 배경 이미지에 전문성 또는 메시지가 담겨 있다
- 03. 헤드라인에 직무나 가치 + 핵심 키워드가 포함되어 있다
- 04. 헤드라인에 단순 직함만 쓰지 않았다
- 05. About 섹션이 최소 5줄 이상 작성되어 있다
- 06. About에 본인의 전문분야가 명확히 설명되어 있다
- 07. About에 성과 숫자 또는 결과가 포함되어 있다
- 08. About 마지막에 연락 또는 네트워킹 메시지가 있다
- 09. Featured 섹션에 콘텐츠나 링크가 있다
- 10. Experience에 실제 성과 중심 설명이 있다
- 11. Experience에 단순 업무 나열만 하지 않았다
- 12. 각 경험에 키워드가 포함되어 있다
- 13. 장황한 회사 설명 없이 역할과 영향이 설명되어 있다
- 14. Skills 최소 20개 이상 등록했다
- 15. 핵심 Skills 3개 이상 상단 고정했다
- 16. 추천서(Recommendation) 2개 이상 있다
- 17. Education 정보가 정확하다
- 18. Location 설정이 정확하다
- 19. Open to Work를 설정했다 (구직자에 경우)
- 20. 연락처 또는 웹사이트 링크가 있다
- 21. 프로필 URL을 커스터마이징 했다
- 22. 프로필을 영어 또는 글로벌 기준으로 작성했다
- 23. 프로필 전체가 스토리 흐름으로 연결된다
- 24. 프로필에 Thought Leadership 콘텐츠가 연결된다
- 25. 프로필 방문자가 바로 이해할 수 있는 메시지가 있다



일촌 신청 전략 (26-50)

전략적 네트워크 확장을 위한 스마트한 접근법

- 26. 일촌 요청 시 메시지를 함께 보낸다 (월 5회 무료)
- 27. 메시지는 상대방 맥락을 포함한다
- 28. 상대 콘텐츠를 보고 연결 요청한다
- 29. 같은 산업 사람에게 먼저 연결한다
- 30. ICP (연결 되고자 하는 사람들) 기반 타겟을 설정했다
- 31. 하루 최소 5~10명 연결 요청한다 (성 장기)
- 32. 무작위가 아니라 산업 중심으로 연결한다
- 33. 이벤트나 웨비나 참여자에게 연결 요청한다
- 34. 공감/댓글 남긴 사람에게 연결 요청한다
- 35. 기존 네트워크 추천 연결을 활용한다
- 36. 연결 후 첫 메시지를 보낸다
- 37. 세일즈 메시지를 바로 보내지 않는다
- 38. 상대 콘텐츠에 먼저 반응한다
- 39. 대화방식 메시지를 사용한다
- 40. 공통 관심사를 언급한다
- 41. 해외 전문가에게도 연결 요청한다
- 42. 콘텐츠 생산자 중 영향력 있는 리더와 연결한다
- 43. 잠재 고객과 연결한다
- 44. 협업 파트너 후보와 연결한다
- 45. 같은 커뮤니티 사람과 연결한다
- 46. 연결 요청 수락률을 체크한다 (무작위 금지)
- 47. 메시지 반응률을 체크한다
- 48. ICP 연결 비율을 체크한다 (데이터 운영)
- 49. 연결 후 관계 유지 활동을 한다
- 50. 정기적으로 네트워크 확장 목표를 세운다



콘텐츠 생산 전략 (51-75)

영향력을 만드는 콘텐츠의 비밀

- 51. **최소 주 1-2회 콘텐츠를 올린다**
- 52. **전문분야 콘텐츠를 중심으로 작성한다**
- 53. 경험 기반 글을 작성한다
- 54. 인사이트 콘텐츠를 작성한다
- 55. 사례 중심 글을 작성한다
- 56. 짧은 문장 중심으로 작성한다 (가독성/해시태그)
- 57. **첫 문장은 질문 또는 결론 중심 메시지를 담는다**
- 58. **글 길이는 가독성을 고려한다**
- 59. **해시태그 3~10개 사용한다**
- 60. 콘텐츠에 개인 경험을 포함한다
- 61. 산업 인사이트를 공유한다
- 62. **데이터 또는 사례를 포함한다**
- 63. 배운 점을 공유한다
- 64. 실패 경험도 공유한다
- 65. 콘텐츠에 질문을 포함한다
- 66. 댓글을 유도하는 문장을 넣는다
- 67. **이미지 또는 슬라이드 콘텐츠 활용한다**
- 68. **스토리형 콘텐츠 작성한다**
- 69. 교육형 콘텐츠 작성한다
- 70. 리스트형 콘텐츠 작성한다
- 71. **기존 콘텐츠를 재활용한다 (시리즈물)**
- 72. 강의 내용을 콘텐츠로 전환한다
- 73. 이벤트 경험을 콘텐츠로 만든다
- 74. 고객 사례를 콘텐츠로 만든다
- 75. **콘텐츠 성과를 분석한다**



네트워킹 & 관계 구축 (76-100)

신뢰를 쌓고 기회를 만드는 연결의 기술

- 76. 매일 일정시간 피드 댓글 활동을 한다
- 77. Thought Leader 글에 댓글을 남긴다
- 78. 의미 있는 댓글을 작성한다
- 79. 단순 이모지 댓글만 남기지 않는다
- 80. 댓글에서 추가 인사이트를 제공한다
- 81. 네트워크 사람의 콘텐츠를 공유한다
- 82. 감사 메시지를 보낸다
- 83. 오프라인 미팅으로 이어간다
- 84. 커피챗을 제안한다
- 85. 협업 가능성을 탐색한다
- 86. 커뮤니티 그룹 활동을 한다
- 87. 이벤트 참여 후 연결한다
- 88. 네트워크 소개를 요청한다
- 89. 도움을 먼저 제공한다
- 90. 정기적으로 안부 메시지를 보낸다
- 91. 네트워크 사람의 성과를 축하한다
- 92. 콘텐츠에서 사람을 태그한다
- 93. 협업 콘텐츠를 만든다
- 94. 인터뷰 콘텐츠를 만든다
- 95. 공동 프로젝트를 만든다
- 96. 네트워크 키워가며 전체 네트워크를 관리한다
- 97. 핵심 관계 20명을 관리한다
- 98. 산업별 연결을 관리한다
- 99. 장기 관계를 관리한다
- 100. 본인의 네트워크 철학을 가진다

