ПРАКТИЧЕСКИЙ ПЛЕЙБУК

2026



LinkedIn с пользой для ваших задач

Как находить возможности, следить за портфелем и развивать профессиональные отношения.

---

01 Предприниматель

02 Венчурный инвестор

03 Специалист

20 сценариев / 3 аудитории / План на первый месяц

Как пользоваться плейбуком

Выберите свою аудиторию или начните с настройки процесса. Названия разделов и номера страниц в оглавлении кликабельны.

Выберите свой результат . . . 3

Как устроена совместная работа . . . 4

Общая настройка перед первым сценарием . . . 6

Предприниматель . . . 7

Венчурный инвестор . . . 11

Специалист и корпоративный сотрудник . . . 15

Как выглядит полезный результат . . . 19

Ритм работы и первый месяц . . . 20

Как измерять ценность . . . 21

Как писать людям . . . 22

Ограничения функций в этих сценариях . . . 23

С чего начать каждому . . . 24

Сценарии E1-E7: новые проекты и предпринимательские возможности. Сценарии V1-V6: наблюдение и помощь портфелю. Сценарии C1-C7: отношения, работа и развитие карьеры.

Выберите свой результат

LinkedIn помогает находить возможности через людей, компании и их публичную активность. Link Browser собирает выбранные источники, помогает исследовать сеть и сохранять контекст отношений. Подключённый AI-агент превращает этот материал в гипотезы, брифы и предложения следующих шагов.

Практическая ценность появляется в последовательности: определить свой вопрос собрать подходящие источники заметить значимое проверить смысл связаться с человеком или принять решение. Этот плейбук описывает весь процесс для трёх аудиторий и предлагает 20 рабочих сценариев.

Возможности Link описаны по предоставленному бизнес-плейбуку от 25 октября 2026 года. Числа в стартовых планах - ориентиры для организации работы, а не обещания результатов. Примеры ситуаций и выходных материалов условные.

Кто вы	Главный вопрос	Что должно оставаться после работы
Предприниматель	Какие новые задачи, проекты, рынки и знакомства заслуживают моего времени?	Короткий список гипотез, люди для проверки, договорённости и решение о следующем эксперименте
Венчурный инвестор	Что изменилось у портфельных компаний и где полезно моё участие?	Обзор изменений с источниками, вопросы к основателям, подготовленные предложения помощи
Специалист или корпоративный сотрудник	Какие профессиональные возможности мне подходят и как сохранить отношения?	Список целевых компаний и ролей, подходящие контакты, подготовленные обращения и карьерный план

Одновременно можно работать с несколькими задачами, но на первые две недели лучше выбрать одну. Например: «Хочу найти проблему для небольшого продукта», «Хочу готовиться к портфельным созвонам» или «Хочу понять, куда двигаться после текущей роли».

Как устроена совместная работа

LinkedIn даёт исходный материал: профили, публикации, профессиональные события и вакансии. Публичная активность показывает только часть происходящего в компании и жизни человека.

Link организует сбор и действия: наблюдает за выбранными компаниями и людьми, исследует связи, сохраняет контакты, выполняет настроенные приглашения и поздравления.

Ваш агент анализирует доступный материал: сопоставляет публикации, группирует наблюдения, предлагает вопросы, готовит краткие справки и черновики обращений. Для регулярных отчётов расписание настраивается отдельно средствами самого агента.

Вы определяете смысл и действуете: выбираете направления, проверяете существенные факты, ведёте переговоры, принимаете карьерные и инвестиционные решения.

ОТ НАБЛЮДЕНИЯ К ДЕЙСТВИЮ

LinkedIn 01 Публичные источники	**Link Browser** 02 Сбор и контекст
Ваш агент 03 Анализ и варианты	**Вы** 04 Проверка и решение

Какие разделы использовать

Задача	Раздел	Как применять
Следить за темой, компанией или человеком	Watchlist	Добавить ссылки на компании и выбранные профили; собирать посты и доступную активность
Изучать найм выбранных компаний	Watchlist Jobs	Смотреть названия ролей, место, даты и ссылки; подробности проверять в оригинале
Найти знакомых в нужных организациях	My Network	Собрать связи и подробные профили; искать по списку компаний и истории работы
Восстановить профессиональный круг	My colleagues	Исследовать компании и людей, проверять пересечение периодов работы
Использовать образовательную сеть	My classmates	Найти людей через своё образование и проверить общий контекст
Запомнить договорённости	Contacts	Сохранить заметки, теги и задачи с датой
Расширять сеть	Connect	Настроить аудиторию через должности, географию, отрасли либо компании My colleagues
Поддерживать отношения по событиям	Catch up	Настроить поздравления по доступным профессиональным и личным поводам
Контролировать выполнение	Dashboard, Plan, Limits, Actions History	Проверять состояние работы, очередь, остатки лимитов и фактические действия

Как передавать материал агенту

Для постоянной работы с публикациями откройте Agent access в Watchlist, создайте приглашение и передайте ссылку своему агенту. Одноразовая ссылка действует час. Проверьте, что подключение состоялось и агент действительно прочитал материалы.

Основной подтверждённый доступ включает источники, посты и активность. Доступ к папкам и вакансиям зависит от серверной поддержки. Поэтому в заданиях агенту указывайте конкретные компании или ссылки на источники. Если папки ему недоступны, этот список задаёт границы исследования. Если недоступны вакансии, смотрите их в Link и вручную передавайте нужные названия, места и ссылки.

Для разовой работы можно экспортировать публикации Watchlist в Markdown, а подробные исследования My colleagues и My classmates - в Markdown или JSON. Из My Network переносятся выбранные строки копированием. Экспорт Contacts содержит сводные поля и ближайшую задачу, но не полный текст заметок или всё содержимое профилей: необходимый контекст передавайте отдельно.

Agent access не открывает агенту Contacts, My Network, переписку или управление браузером. Отдельное предоставление доступа только к одной папке не заявлено; папка организует работу, но не является границей прав агента.

Общая настройка перед первым сценарием

1. Сформулируйте вопрос и результат на две недели. Например: «Выбрать одну проблему для пяти интервью».
2. Подключите свой LinkedIn в Link и проверьте состояние аккаунта.
3. Соберите небольшой начальный Watchlist. Добавляйте и компании, и конкретных людей: корпоративный пост и публикация основателя часто дают разный контекст.
4. Для каждого источника запишите причину наблюдения. Если он не помогает ответить на ваш вопрос, отложите его.
5. Запустите сбор и проверьте дату последней успешной проверки. Для сравнения периодов нужна история; при необходимости дозагрузите старые посты.
6. Подключите агента или передайте ему выгрузку. Попросите сначала перечислить доступные источники, период и пробелы.
7. Создайте простой журнал результатов в своём документе или таблице: находка, источник, значение для вас, следующий шаг, итог. Это отдельный рабочий журнал, не обещание встроенного раздела Link.

Кампании и исследования выполняются, пока Link открыт и доступны подключение и лимиты. Проверка Watchlist обычно планируется примерно раз в шесть часов после успешного цикла. Ежедневный отчёт агента имеет смысл только при достаточно свежих исходных данных.

01

Предприниматель

Новые проекты, рынки и полезные знакомства

Зачем вам этот процесс

Ваша задача - находить новые направления, не тратя весь день на ленту. Полезный результат недели: несколько наблюдений, одна или две проверяемые гипотезы и конкретные люди, с которыми стоит поговорить. Наблюдение становится возможностью, когда вы понимаете, чью проблему можете решить и как проверить готовность человека пользоваться решением.

Для начала выберите две или три темы, в которых у вас есть опыт или интерес. Соберите примерно 15-25 источников: потенциальных пользователей, небольшие команды, основателей, отраслевых практиков и компании. Разложите их по папкам тем. Это стартовый масштаб, который можно уменьшать, если разбор занимает слишком много времени.

СЦЕНАРИЙ E1

Найти проблему для небольшого проекта

Когда нужен. Хочется сделать новый продукт или pet-проект, но пока нет задачи, которую стоит решать.

Как работать. Добавьте в Watchlist практиков выбранной сферы. Смотрите посты и доступные комментарии наблюдаемых людей: где они описывают ручную работу, неудобный процесс, повторяющуюся ошибку или обходное решение. Передайте материал агенту и попросите сгруппировать конкретные проблемы. Сохраните ссылки и проверьте, принадлежат ли похожие сообщения независимым авторам.

Что получить. До трёх карточек гипотез: кто сталкивается с проблемой, как справляется сейчас, что именно можно упростить, какие свидетельства есть, с кем поговорить. Следующий шаг - интервью, в котором вы проверяете частоту и цену проблемы. Несколько постов об одном неудобстве ещё не подтверждают платёжеспособный спрос.

Как оценить пользу. Сколько гипотез дошло до разговоров и сколько после разговоров подтвердилось, изменилось или было отвергнуто.

СЦЕНАРИЙ E2

Проверить идею до разработки

Когда нужен. Идея уже есть, но хочется понять, насколько она близка реальной работе пользователя.

Как работать. Опишите аудиторию и ситуацию применения. Найдите в My Network людей с подходящим опытом; при необходимости дополните исследование My colleagues. Если нужного круга нет, настройте Connect по доступным параметрам аудитории. Изучите публичную активность выбранных людей и подготовьте вопросы о последнем реальном случае проблемы. Дальнейшее приглашение на интервью и разговор ведите сами.

Что получить. Матрицу проверки идеи: проблема, существующая альтернатива, частота, последствия, условия смены решения и согласованный следующий шаг. Ответы из интервью добавляются вручную; Link их самостоятельно не проводит.

Как оценить пользу. Число содержательных интервью и добровольных согласий проверить прототип. Принятый коннект учитывайте отдельно.

СЦЕНАРИЙ E3

Найти партнёра для короткого эксперимента

Когда нужен. Есть идея, но не хватает технического, коммерческого или отраслевого опыта.

Как работать. Исследуйте бывших коллег, выпускников и существующую сеть. Сопоставьте опыт людей с недостающей ролью. Агент может разобрать экспорт профилей и подготовить короткий список с объяснением выбора. Для каждого кандидата проверьте актуальную роль и общий контекст знакомства, затем предложите небольшой совместный тест с ясным объёмом работы.

Что получить. Несколько кандидатов, обоснование соответствия задаче и предложение эксперимента на одну или две недели. Совместимость и заинтересованность выясняются в разговоре.

Как оценить пользу. Число состоявшихся разговоров и согласованных пробных совместных задач.

СЦЕНАРИЙ E4

Разобраться в новом рынке

Когда нужен. Вы рассматриваете новую страну, отрасль или категорию клиентов.

Как работать. Соберите Watchlist локальных компаний, операторов рынка и потенциальных клиентов. Попросите агента выделить повторяющиеся задачи, терминологию, способы покупки и заявленные изменения. В My Network вставьте список интересующих компаний, чтобы найти людей с текущим или прошлым опытом работы в них. Проверьте в профиле, насколько этот опыт актуален для вашего вопроса.

Что получить. Карту выбранного сегмента, список неизвестных и несколько маршрутов к разговору с практиком. Внешние факты, которые не следуют из постов, проверяются отдельно.

Как оценить пользу. Какие предположения о рынке вы проверили и какие решения это изменило: продолжить исследование, сузить сегмент или отказаться.

СЦЕНАРИЙ E5

Находить профессиональные сообщества и проекты

Когда нужен. Хочется понимать, где возникают новые инициативы, открытые проекты, встречи и совместная работа.

Как работать. Наблюдайте за организаторами, активными практиками и командами. Попросите агента находить в собранных публикациях объявления о встречах, запусках, наборах участников и совместных проектах. Для каждой находки проверяйте дату, условия участия и ссылку на первоисточник. Watchlist собирает доступные публикации выбранных источников; это не полный каталог событий LinkedIn.

Что получить. Небольшой список возможностей участия с объяснением, зачем каждая нужна именно вам, и одним действием: зарегистрироваться, написать организатору, посмотреть проект.

Как оценить пользу. Число полезных разговоров, совместных задач или новых знаний после участия.

СЦЕНАРИЙ E6

Найти повод предложить свою помощь

Когда нужен. У вас уже есть компетенция или продукт и нужны подходящие партнёры либо первые клиенты.

Как работать. Следите за заявлениями компаний о запуске направления, изменении процесса или выходе на рынок. Дополнительно смотрите вакансии: названия ролей могут подсказать, какую функцию компания развивает. Агент формулирует гипотезу потребности; вы проверяете её и находите контакт через My Network или ручной поиск. Подготовьте короткое обращение, связанное с конкретной задачей.

Что получить. Список компаний с основанием для разговора, подходящим человеком и предложением небольшого следующего шага. Вакансия сама по себе не подтверждает бюджет на вашу услугу.

Как оценить пользу. Количество разговоров о реальной задаче и согласованных пилотов; продажи фиксируются отдельно, по фактическому результату.

СЦЕНАРИЙ E7

Выбрать одну возможность из множества

Когда нужен. Информации и идей стало слишком много, и каждую неделю хочется переключаться на новое.

Как работать. Попросите агента собрать находки недели и сравнить их по четырём вопросам: есть ли прямые свидетельства проблемы, доступен ли разговор с пользователем, можете ли вы быстро провести проверку, подходит ли задача вашему опыту и времени. У каждой оценки должно быть объяснение. Выберите один эксперимент и явно отложите остальные.

Что получить. Решение на неделю: что проверяем, с кем, каким способом и при каком результате продолжаем. Журнал решений храните в своём документе.

Как оценить пользу. Доля начатых проверок, доведённых до решения, и время от находки до проверки.

Запрос агенту для предпринимателя

ЗАДАНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО АГЕНТА

По доступным материалам этих источников [список компаний и профилей] за последние 14 дней найди до пяти конкретных проблем аудитории [кто]. Для каждой укажи автора, дату, ссылку, суть проблемы, существующий способ решения и число независимых источников. Повторные репосты одного сообщения не считай отдельным подтверждением. Отдели слова автора от своей гипотезы. Выбери до трёх направлений, которые я могу проверить за неделю при ограничениях [мой опыт, время, ресурсы]. Для каждого предложи человека для разговора и три вопроса о его реальном опыте. Не делай вывод о спросе из количества реакций. Если материала мало, сократи список.

02

Венчурный инвестор

Наблюдение за портфелем и предметная помощь

Зачем вам этот процесс

LinkedIn может дополнять отчёты основателей, встречи и другие источники. Он помогает заметить публичные изменения между регулярными апдейтами и приходить к разговору с более точными вопросами.

Соберите папку портфеля: страницы компаний и выбранные профили основателей и руководителей. Для каждой компании укажите, что для вас сейчас существенно: продукт, клиентский сегмент, география, партнёрства, найм или публичное позиционирование. Добавляйте людей осознанно: Watchlist не собирает автоматически весь штат.

Сценарии ниже описывают организацию наблюдения и взаимодействия с портфелем. LinkedIn не даёт самостоятельной оценки финансового состояния компании.

СЦЕНАРИЙ V1

Получать обзор изменений в портфеле

Когда нужен. Компаний много, и вручную читать все страницы и профили неудобно.

Как работать. Соберите публикации компаний и ключевых людей за неделю. Агент сопоставляет их с предыдущим обзором, который вы ему предоставили или который доступен в его рабочей среде. Он выделяет новые публичные заявления, убирает повторные упоминания одного события и группирует материал по компаниям.

Что получить. Краткий обзор: что изменилось, кто сообщил, дата события и публикации, ссылка, возможное значение и вопрос для проверки. Компании с устаревшим сбором отмечаются отдельно. Формулировка «новых данных не найдено» относится только к просмотренным источникам и периоду.

Как оценить пользу. Время подготовки обзора и число наблюдений, из которых получился полезный вопрос или действие.

СЦЕНАРИЙ V2

Готовиться к встрече с основателем

Когда нужен. Скоро регулярный созвон, встреча совета или обсуждение конкретной задачи компании.

Как работать. Попросите агента собрать публичный бриф за последние 30 дней. Если хотите сопоставить его с предыдущими договорённостями или отчётом основателя, отдельно предоставьте этот материал. Агент не получает его через Watchlist. Проверьте ссылки и выберите три или четыре вопроса, действительно важных для встречи.

Что получить. Одну страницу: заявленные события, открытые вопросы, расхождения с предоставленным контекстом и возможная помощь инвестора.

Как оценить пользу. Какие вопросы удалось прояснить и какие следующие шаги были согласованы.

СЦЕНАРИЙ V3

Сопоставлять найм с заявленной стратегией

Когда нужен. Компания говорит о новом сегменте, регионе или продукте, и хочется понять, какие публичные признаки реализации появились.

Как работать. Смотрите посты и Jobs по выбранной компании. Группируйте названия вакансий по функциям и местам; сравнивайте с объявленными приоритетами. При недоступности Jobs агенту передайте выбранные карточки вручную. Перейдите к оригиналам, если от актуальности вакансии зависит вывод.

Что получить. Таблицу наблюдений и вопросов: «Объявлен выход в регион; появились вакансии продаж с этой локацией; какой этап запуска и нужна ли помощь с наймом?» Исчезновение карточки или отсутствие новой вакансии нельзя автоматически превращать в вывод о сокращении команды.

Как оценить пользу. Число своевременных уточнений и предложений помощи, которые оказались релевантны основателю.

СЦЕНАРИЙ V4

Замечать изменения публичного фокуса

Когда нужен. Важно отслеживать, как компания объясняет свой продукт и какую аудиторию выбирает.

Как работать. Агент сравнивает две доступные выборки публикаций: например, последние 30 дней и предыдущие 30. Он показывает конкретные формулировки, темы и людей, которые их озвучивали. При недостаточной истории вывод откладывается. Пауза в публикациях отдельно проверяется на свежесть сбора.

Что получить. Несколько подтверждённых изменений коммуникации и вопросы: «Это тест нового сообщения, новая аудитория или изменение продуктового приоритета?» Изменение публичного текста само по себе не доказывает поворот стратегии.

Как оценить пользу. Сколько наблюдений после разговора помогло обновить понимание компании, а сколько оказалось шумом. Полезно учитывать оба результата.

СЦЕНАРИЙ V5

Находить полезные связи для портфеля

Когда нужен. Компания ищет клиента, партнёра, специалиста или человека с конкретным опытом.

Как работать. Уточните запрос основателя. В My Network найдите людей из нужных организаций, в том числе с прошлым опытом. При необходимости используйте My colleagues и My classmates. Передайте агенту выбранные строки или допустимую выгрузку, чтобы он подготовил обоснование для каждого знакомства. Актуальность и готовность обеих сторон к интро уточните сами.

Что получить. Короткий список возможных интро: кто, почему подходит, какой запрос передать, чем знакомство может быть полезно обеим сторонам.

Как оценить пользу. Состоявшиеся релевантные знакомства и полученная от портфельной команды обратная связь.

СЦЕНАРИЙ V6

Давать компании контекст её рынка

Когда нужен. Нужно обсудить с основателем конкурентную среду или проверить, насколько изменение специфично для одной компании.

Как работать. Соберите сопоставимую группу компаний и наблюдайте за одинаковыми темами в одном периоде. Агент сравнивает публичные запуски, заявленные сегменты, партнёрства и доступные признаки найма. Ссылки и неполнота данных сохраняются рядом с каждым наблюдением.

Что получить. Краткое сравнение по выбранному вопросу и темы для обсуждения с компанией. Высокий отклик на пост не превращается в показатель доли рынка, выручки или качества бизнеса.

Как оценить пользу. Какие решения о проверках, знакомствах или поддержке компании приняты после обсуждения.

Запрос агенту для инвестора

ЗАДАНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО АГЕНТА

Подготовь обзор по компаниям [список и ссылки] за период [даты]. Используй доступные материалы Watchlist. Сначала укажи охват и свежесть данных. Для каждой существенной находки дай компанию, автора, дату публикации, дату события при наличии, прямую ссылку и краткое содержание. Затем отдельно предложи возможное значение, альтернативное объяснение и вопрос основателю. Сравни с предыдущим обзором [предоставленный материал], убери повторные новости. Выдели ситуации, где я могу помочь конкретным знакомством или опытом. Вакансии используй только если они доступны; не делай выводов о выручке, численности команды или финансовом состоянии из постов и найма. Заверши списком до пяти действий в порядке важности.

03

Специалист

Карьера, возможности и профессиональная сеть

Зачем вам этот процесс

Профессиональная сеть полезна и во время поиска работы, и между переходами. Она помогает понимать рынок ролей, сохранять отношения, находить людей с нужным опытом и замечать варианты до того, как смена работы станет срочной.

Начните с критериев следующего шага: какие задачи хотите решать, какие условия важны, какой опыт готовы развивать. Подберите примерно 10-20 компаний и несколько руководителей или практиков, за которыми имеет смысл следить. Эти сценарии подходят инженерам, финансистам, маркетологам, HR, операционным специалистам и другим корпоративным ролям.

СЦЕНАРИЙ С1

Изучать работодателей заранее

Когда нужен. Вы пока не ищете работу активно, но хотите понимать, где вам могло бы быть интересно.

Как работать. Создайте Watchlist целевых компаний и выбранных людей. Смотрите, какие задачи они обсуждают, что запускают и какие роли публикуют. Ведите собственную карточку компании: чем интересна, какие вопросы остались, кто может рассказать о работе внутри. Культуру и реальные условия уточняйте в разговорах.

Что получить. Список работодателей с личным объяснением интереса, знакомыми людьми и вопросами для проверки.

Как оценить пользу. Сколько компаний вы осмысленно добавили или исключили из списка и появились ли полезные знакомства.

СЦЕНАРИЙ C2

Перейти от вакансии к подготовленному обращению

Когда нужен. Вы активно ищете работу или хотите изучить конкретную позицию.

Как работать. Отбирайте Jobs по компаниям, названиям ролей и местам. Откройте оригинал: проверьте актуальность, обязанности, требования и условия. Если нужен анализ соответствия, передайте агенту полный текст вакансии и свой опыт отдельно. Через My Network найдите человека с подходящим контекстом и подготовьте точный вопрос о роли или просьбу рассмотреть ваше резюме.

Что получить. Небольшой список проверенных вакансий, объяснение соответствия, пробелы и план обращения. Отклики и дальнейшую переписку ведите самостоятельно.

Как оценить пользу. Доля подходящих вакансий, по которым вы дошли до разговора, и причины отказов или собственного отказа от позиции.

СЦЕНАРИЙ C3

Восстановить отношения с бывшими коллегами

Когда нужен. Вы давно не общались и хотите вернуть профессиональный контакт без случайной массовой рассылки.

Как работать. Соберите My colleagues, проверьте пересечение компаний и дат. Выберите людей, с которыми действительно есть общий опыт либо честный повод познакомиться. Посмотрите актуальный профиль и публикации, подготовьте личное сообщение. После разговора сохраните договорённость в Contacts.

Что получить. Восстановленный контекст отношений и понятные следующие шаги: обмен опытом, встреча, совместная задача или помощь.

Как оценить пользу. Содержательные разговоры и взаимные договорённости. Само присутствие в одной компании не доказывает личного знакомства.

СЦЕНАРИЙ C4

Поддерживать отношения между переходами

Когда нужен. Связей много, а вспоминаете о людях только тогда, когда что-то требуется.

Как работать. Используйте Catch up для подходящих типов событий и спокойного текста поздравления. Это кампания отправки: перед запуском проверьте текст, расписание и выбранные типы событий. Для индивидуального обращения с глубоким контекстом сами прочитайте профиль и напишите вручную. Продолжайте возникший диалог лично; договорённости фиксируйте в Contacts.

Что получить. Регулярные касания и память о том, что важно людям в вашей сети.

Как оценить пользу. Ответы, продолженные разговоры и случаи взаимной помощи. Количество поздравлений показывает объём действий, но не близость отношений.

СЦЕНАРИЙ С5

Понять возможные карьерные переходы

Когда нужен. Хочется сменить специализацию, отрасль или уровень ответственности, но непонятно, как туда переходят люди с похожим стартом.

Как работать. Исследуйте доступные профили коллег и выпускников. Передайте подробную выгрузку агенту, попросите найти траектории от похожего опыта к интересующей роли. Затем выберите людей для разговоров о переходе. Разберите, какие промежуточные задачи и проекты могли помочь, и уточните это у самих людей.

Что получить. Несколько вариантов перехода, вопросы к практикам и небольшой проект для проверки собственного интереса. Профили показывают последовательность ролей, но не объясняют все причины успеха и не отражают людей, которые попробовали путь и ушли из него.

Как оценить пользу. Выбранное направление, проверенный интерес и подтверждённые требования к следующему шагу.

СЦЕНАРИЙ С6

Подготовиться к интервью или знакомству

Когда нужен. Назначено собеседование, встреча с руководителем или разговор с человеком, у которого хотите учиться.

Как работать. Изучите компанию и выбранного человека в Watchlist. Попросите агента собрать бриф о профессиональных темах, недавних проектах и публично сформулированных задачах. Сопоставьте это со своим опытом и подготовьте несколько вопросов. Опирайтесь на содержание публикаций; отдельная реакция человека на пост - слабое основание для вывода о его позиции.

Что получить. Краткую справку, два или три релевантных примера своей работы и вопросы, помогающие оценить взаимное соответствие.

Как оценить пользу. Какие существенные вопросы удалось прояснить и можете ли вы после встречи объяснить, почему роль вам подходит или не подходит.

СЦЕНАРИЙ С7

Сделать свою экспертизу заметной нужным людям

Когда нужен. Вы хотите, чтобы профессиональное окружение лучше понимало, какие задачи вы умеете решать.

Как работать. Наблюдайте за практиками своей области и темами обсуждений. Агент помогает сгруппировать вопросы и предложить темы публикаций, которые пересекаются с вашим реальным опытом. Вы добавляете конкретный пример, вывод и ограничения, затем публикуете текст вручную. Дополняйте это содержательными комментариями и знакомствами с подходящими людьми.

Что получить. План нескольких публикаций и обсуждений, связанных с вашей специализацией, и ясное объяснение ценности вашего опыта.

Как оценить пользу. Релевантные разговоры, приглашения к сотрудничеству и вопросы по вашей компетенции. Охват и реакции полезны как контекст, но сами по себе не показывают карьерный результат.

Запрос агенту для специалиста

ЗАДАНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО АГЕНТА

Моя текущая роль [роль], опыт [кратко], интересующие задачи [список], обязательные условия [условия]. По предоставленным данным о компаниях и людях помоги выбрать следующие шаги. Для каждой возможности укажи, чем она подходит, чего мы пока не знаем, какой источник это подтверждает и с кем стоит поговорить. Для вакансий используй полный текст только если я его передал; по карточке с названием не делай выводов о зарплате, требованиях и формате работы. Подготовь до пяти приоритетов и черновики двух личных обращений без выдуманного знакомства. Отдельно предложи один небольшой проект для проверки интереса к новой роли.

Как выглядит полезный результат

Карточка возможности

Для своего журнала используйте один шаблон:

- **Задача:** что я пытаюсь решить.
- **Наблюдение:** что именно сообщил источник, кто автор, когда опубликовано, ссылка.
- **Интерпретация:** почему это может быть важно для моей задачи.
- **Неизвестное:** что мешает считать вывод подтверждённым.
- **Следующий шаг:** одно действие, человек и срок.
- **Результат проверки:** что выяснили и как изменили решение.

Условный пример для предпринимателя

В нескольких собранных постах практики описывают ручное сведение данных из разных систем. Гипотеза: узкой группе пользователей нужен более простой способ подготовки отчёта. Следующий шаг: поговорить с тремя авторами о последнем случае, затратах времени и доступных альтернативах. Результат проверки: выбрать одну конкретную операцию для прототипа либо отказаться от гипотезы. Число реакций на посты не используется как оценка рынка.

Условный пример для инвестора

Компания объявила о работе с новой категорией клиентов; в Jobs найдена позиция, название которой может относиться к этому направлению. Вопрос основателю: «Какой этап проверки сегмента и есть ли запрос на знакомство с потенциальными клиентами?» Результат: уточнённый статус инициативы и согласованная помощь, если она нужна.

Условный пример для специалиста

В целевой компании опубликована интересующая роль, а среди связей найден бывший коллега с опытом работы в ней. Следующий шаг: проверить оригинал вакансии и спросить коллегу о задачах команды. Результат: обоснованный отклик или решение не тратить время на неподходящую позицию.

Ритм работы и первый месяц

Регулярная работа

Периодичность	Предприниматель	Инвестор	Специалист
Короткий просмотр в рабочие дни	Новые проблемы и поводы поговорить	Существенные публичные события и свежесть сбора	Интересующие вакансии, события контактов и запланированные обращения
Один раз в неделю	Выбрать эксперимент и людей для проверки	Разобрать обзор портфеля и предложить помощь	Обновить короткий список компаний и сделать следующие шаги
Один раз в месяц	Решить, какие темы продолжать	Уточнить источники и вопросы наблюдения	Пересмотреть цель, критерии ролей и развитие навыков

Можно заложить 10-15 минут на короткий просмотр и 45-60 минут на недельный разбор. Это бюджет внимания, который следует подстроить под размер задачи. Если в нём нельзя принять ни одного решения, уменьшите число источников и конкретизируйте вопрос.

План первых четырёх недель

Неделя 1. Настроить и получить первый материал. Выберите один сценарий, подключите аккаунт, добавьте источники, запустите сбор. Соберите первый краткий обзор и проверьте несколько ссылок вручную. Результат недели - понятная исходная картина и список неизвестных.

Неделя 2. Сделать действие по находке. Предприниматель проводит интервью; инвестор проверяет наблюдение с основателем; специалист разговаривает с человеком о компании или роли. Результат - обратная связь из реального разговора.

Неделя 3. Улучшить выборку. Уберите источники, которые создают шум, добавьте недостающих практиков. Уточните задание агенту по итогам разговоров. Результат - более точные находки и меньше времени на их разбор.

Неделя 4. Оценить пользу. Посмотрите, какие решения изменились, какие знакомства продолжились и что удалось проверить. Выберите следующий сценарий либо углубите текущий. Результат - решение о продолжении процесса на основании собственной пользы.

Как измерять ценность

Отдельно учитывайте объём работы, промежуточные результаты и конечную пользу. Собранный пост, принятое приглашение, разговор и согласованный проект - разные события.

Для кого	Промежуточный результат	Практический результат
Предприниматель	Подтверждённая проблема и контакт для проверки	Решение о прототипе, пилот или обоснованный отказ от идеи
Инвестор	Проверенный сигнал и точный вопрос	Полезная помощь портфельной компании или уточнение понимания её ситуации
Специалист	Подходящая роль, контакт и подготовленное обращение	Содержательный разговор, взаимно подходящее предложение или ясный следующий карьерный шаг

Полезные показатели для собственного журнала:

- Доля находок, по которым вы предприняли действие: находки с действием / все отобранные находки.
- Доля проверенных гипотез: гипотезы с зафиксированным результатом проверки / гипотезы, взятые в работу.
- Время от находки до первого действия.
- Число релевантных разговоров и согласованных следующих шагов.
- Время подготовки одного обзора или встречи по сравнению с вашим прежним процессом на сопоставимой задаче.

Эти показатели ведутся отдельно, если нужного результата нет в интерфейсе Link. Не приписывайте инструменту весь итог: на сделку, карьерный переход или успех портфельной компании влияет множество действий вне LinkedIn.

Как писать людям

Хорошее обращение объясняет, почему вы выбрали человека, что именно хотите обсудить и какой небольшой шаг предлагаете. Используйте только настоящий контекст.

Предприниматель: «Вы писали о сложностях с [процесс]. Я изучаю эту задачу для небольшого проекта. Можно задать несколько вопросов о том, как вы решали её в последний раз?»

Инвестор: «Увидел ваше сообщение о [направление]. У меня есть знакомые с опытом [область]. Есть ли сейчас конкретный запрос, с которым знакомство могло бы помочь?»

Специалист: «Меня заинтересовала роль [название] в вашей команде. У меня есть опыт [релевантный пример]. Хотел бы уточнить [конкретный вопрос], прежде чем отправлять отклик».

Это примеры личных сообщений, которые вы адаптируете и отправляете сами. Connect использует заданный шаблон и подстановки; заметка к приглашению в текущем Link доступна для Premium и Sales Navigator, а Basic отправляет приглашение без заметки. Автоматические продолжения переписки и автоответы выключены.

Ограничения функций в этих сценариях

- **Публичные сигналы.** Отсутствие постов может означать паузу автора или неполный сбор. Изменение активности сначала проверяйте по источникам и свежести данных.
- **Показатели постов.** Score в Link помогает сравнивать отклик. Он не измеряет бизнес-успех, охват, выручку или качество работодателя. Реакция на чужой пост не доказывает намерения человека.
- **Вакансии.** В Jobs доступны название, компания, место, даты при наличии и ссылка. Полное описание, зарплата и требования не заявлены как собранные поля; текущий статус вакансии проверяется в оригинале.
- **Контакты.** В Contacts можно хранить заметки, теги и создавать задачи. Это не полноценная система сделок и не обещание всех функций управления задачами.
- **Отбор аудитории.** Connect не принимает файл или произвольный список ссылок как обычный новый источник кампании. Список исследованных кандидатов не превращается автоматически в кампанию приглашений.
- **Сохранение контекста.** Общий университет или компания помогают объяснить интерес, но не дают основания писать «мы знакомы», если вы не знакомы.
- **Регулярность.** Расписание сбора Link и расписание отчётов внешнего агента настраиваются отдельно. При закрытом Link нельзя рассчитывать на непрерывное пополнение данных.

С чего начать каждому

Выберите один сценарий и доведите его до конкретного действия. Начальный результат можно получить без настройки всех возможностей сразу.

Предпринимателю

E1 / E2

выбрать E1 или E2, собрать узкий круг источников и довести одну гипотезу до разговора с потенциальным пользователем.

Инвестору

V1 / V2

начать с V1 на нескольких компаниях, затем использовать обзор для одной встречи по V2 и проверить, какие вопросы оказались полезны.

Специалисту

C1 / C2

начать с C1, если переход пока не срочный, либо с C2, если работа нужна сейчас. В обоих случаях добавить один разговор с человеком, который может дать контекст.

Карточки ведут к соответствующим сценариям внутри PDF.

Основа описания функций: предоставленный файл «Link Browser - бизнес-плейбук возможностей», срез 25 октября 2026 года. Дополнительный материал: 20 самостоятельных текстов кейсов для LinkedIn и Facebook.