

T N

TEGO
NIE UCZA
W SZKOLE



7 wiadomości,

które wyślesz zamiast kolejnego CV



U

S

WSTĘP

LinkedIn to nie tylko miejsce, w którym zakładasz profil i czekasz na oferty pracy. To jedno z najpotężniejszych narzędzi do budowania kariery — pod warunkiem, że umiesz z niego korzystać.

Gdzie pojawia się problem?

Aż **96% młodych osób** rzadko lub nigdy nie wysyła wiadomości na LinkedIn.

Dlaczego?

- obawa przed odrzuceniem
- brak pomysłu, co napisać
- strach, że wiadomość zabrzmiałaby „dziwnie”

A rzeczywistość wygląda inaczej

Szacuje się, że **70–80% ofert pracy** nigdy nie trafia do publicznych ogłoszeń.

Docierają do osób, które:

- ✎ napisały wiadomość
- ✉ wysłały e-mail
- 👉 same nawiązały kontakt



Co znajdziesz w tej Pigułce?

7 sprawdzonych szablonów wiadomości na LinkedIn i e-maili, które możesz wykorzystać od razu.

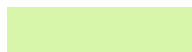
Do każdego dodaliśmy:

- ✓ wskazówki, kiedy użyć
- ✓ do kogo wysłać
- ✓ statystyki skuteczności

ZACZNIJ PISAĆ

SPIIS TREŚCI

Szablon I: Zaproszenie do kontaktów na LinkedIn	04
Szablon II: "Zapytaj o minusy" – wiadomość LinkedIn do eksperta branżowego	06
Szablon III: E-mail follow-up po rozmowie rekrutacyjnej	08
Szablon IV: Wiadomość LinkedIn – system poleceń w korpo	10
Szablon V: E-mail do firmy, która nie rekrutuje – dostęp do ukrytego rynku pracy	12
Szablon VI: Wiadomość LinkedIn do rekrutera – budowanie relacji przed ofertą	15
Szablon VII: Wiadomość LinkedIn follow-up, gdy ktoś nie odpowiedział	17
BONUS Szablon VIII: Prośba o rekomendację na LinkedIn	19
Podsumowanie	21



SZABLON I: ZAPROSZENIE DO KONTAKTÓW NA LINKEDIN



Dlaczego ta wiadomość działa?

Większość ludzi wysyła zaproszenia bez notatki albo pisze ogólniki w stylu "Chciałbym rozszerzyć swoją sieć kontaktów". Efekt? 30% akceptacji. Twój szablon jest inny – odnosi się do konkretnej treści, którą dana osoba stworzyła. To pokazuje, że nie wysyłasz masówki, tylko naprawdę ją śledzisz.

💡 Co zyskujesz?

- ✓ Szybszą uwagę odbiorcy (bo odnosisz się do jego posta / artykułu).
- ✓ Naturalny start rozmowy.
- ✓ Większą szansę na relację, radę lub przyszłą współpracę.

Statystyka, która pomaga przełamać opór

Zaproszenia zakończone pytaniem, np.:

👉 „Połączymy się?”

mają zauważalnie wyższy wskaźnik akceptacji.

Krótko mówiąc: pytanie zwiększa szansę, że druga osoba kliknie „Akceptuj”.
(W praktyce to jeden z najprostszych trików, który realnie działa.)

🗨️ Komu i kiedy wysłać?

Komu:

Osobom, które tworzą treści na LinkedIn (posty, artykuły), ekspertom w Twojej branży, profesjonalistom z podobnym backgroundem.

Kiedy:

Najlepiej w ciągu 24-48 godzin po przeczytaniu ich postu/artykułu – wtedy Twoje zaproszenie jest najbardziej autentyczne i "na czasie".