	Linked in	f facebook.	twitter	Instagram Snapchat
Description	Il s'agit d'un réseau professionnel qui permet de réunir employeurs et employés dans un même environnement. Le profil des candidats y est présenté sous forme d'un curriculum vitae et informe sur leurs intérêts, leurs activités sur le réseau, etc.	Facebook est un réseau social et non un réseau professionnel. Ses utilisateurs s'y retrouvent principalement pour se divertir, consulter et partager divers contenus et échanger avec des amis.	Il s'agit d'un réseau social caractérisé par le microblogage, communément appelé « tweets ».	Instagram et Snapchat sont deux réseaux sociaux basés sur le partage de photos et de vidéos. Le contenu diffusé sur Snapchat est généralement accessible pour une durée de 24 heures. En plus de cette fonctionnalité, Instagram permet de publier du contenu de façon plus permanente.
Type d'utilisateurs	Le plus grand atout de cette plateforme est qu'elle permet de rejoindre à la fois des candidats actifs (en recherche d'emploi) et des candidats passifs (qui ne sont pas en recherche d'emploi).	Les abonnés sont des adeptes de la compagnie, qui désirent en suivre l'actualité. Ils peuvent à leur tour partager le contenu diffusé par l'organisation dans leur propre réseau de contacts.	Candidats passifs.	Les milléniaux sont les principaux utilisateurs de ces réseaux sociaux.
Particularité	Sur ce genre de plateforme, les candidats passifs sont ouverts à l'idée d'être contactés par des employeurs.	Les utilisateurs ne souhaitent généralement pas être contactés pour des offres d'emplois, cela peut être perçu comme une intrusion dans leur vie privée. On veut plutôt attirer les utilisateurs sur la page de l'entreprise pour qu'ils initient le contact.	On ne dispose que de 280 caractères pour rédiger du contenu.	Il n'est pas approprié, sur cette plateforme, d'entrer en communication avec les candidats. On utilise davantage ces outils pour promouvoir la marque employeur et aviser que l'on est en période de recrutement.
Principales fonctions pour le recrutement	 Solliciter des candidats. Présenter les atouts de l'organisation. Diffuser les offres d'emploi. Générer une banque de candidats potentiels grâce à un réseau de relations. 	 Présenter les atouts de l'organisation. Partager l'actualité de l'entreprise ou du contenu en lien avec son domaine. Diffuser des offres d'emploi. 	 Annoncer que l'on est en période de recrutement. Partager l'actualité en lien avec l'entreprise. 	 Annoncer que l'on est en période de recrutement. Présenter les atouts de l'organisation. Mettre en valeur la marque employeur.
Affichage du poste	 Afficher l'offre directement sur la page de l'entreprise. Publier l'offre via la plateforme d'affichage LinkedIn (payant). Publier une annonce et diriger le candidat vers le site Web de l'entreprise. 	 Afficher l'offre directement sur la page de l'entreprise. Publier l'offre d'emploi sous forme de statut (message ou image) annonçant le poste et dirigeant le candidat vers le site Web de l'entreprise. 	Indiquer le titre de la fonction recherchée.	 Afficher l'offre : Avec les « stories », qui sont d'une durée de 24 heures. Avec des publications sous forme de photos ou de courtes vidéos. Avec des publications commanditées.
Piège à éviter ou astuce	 Éviter les messages génériques peu personnalisés, car les candidats s'attendent à être contactés de façon personnelle. 	 Éviter de contacter personnellement un abonné. Ne pas publier uniquement des offres d'emploi. 	Maîtriser l'art des « hashtags » pour avoir un maximum de visibilité.	 Investir pour créer des publicités (publications commanditées) avec des offres d'emploi ou tout autre contenu en lien avec l'entreprise.