



Любая такая сеть озадачена построением цепочки знакомств пользователей, показав связь между людьми. Отсюда следует, что сеть, именуемая, как «бизнес-сеть», «деловая», она частично может разрешить проблему, связанную с поиском партнерских, деловых и рекрутинговых контактов. В этом случае сеть предоставляет нужные цепочки связей участника сети с другими пользователями вместе с общими данными, которые можно...

получить из профайла. Подавляющее большинство таких сетей, работающие в пределах действующих моделей, технически не могут создать базу рекомендаций. Ими используется обычная цепочка знакомств, которую просто перенесли из офф-лайна в он-лайн. Все сводится к тому, что участник сети, который заинтересован в поиске деловых контактов, изучает информацию, имеющуюся в профайлах других участников, и через систему обмена рассылает запросы посредством сообщений внутри сети или за ее пределами своим знакомым. Реализация модели с расширенными возможностями поиска совсем близка! Для создания деловой сети, созданной на базе существующей модели, с внедренной системой рекомендаций по отраслям, имеются все предпосылки. По правилам, каждому участнику, впервые заходящему в сеть, необходимо заполнить (при желании) профайл. В нем указывается предыдущее место работы, настоящее место работы, личные интересы и профессиональные интересы. Участник сети указывает в качестве кого он работал, с кем сотрудничал. Целью такой информации является расширения цепочки знакомств участника. Чем больше информации имеется о пользователе, тем больше вероятности того, что в пределах одной сети найдутся его соученики, коллеги по работе, друзья. Приведем пример. Участник сети, работавший три года назад в качестве программиста, два года назад был системным администратором, а сейчас является техническим директором маленькой IT-фирмы. Т.е. он уже позиционируется техническим директором, имеющим определенный опыт работы.