



demarketingacademie

wegwijs  
op  
linkedin

Maaïke Gulden



# Wegwijs op LinkedIn

## Voorwaarden aan verspreiding

Je mag het e-book weggeven aan anderen of voorzien van een bronvermelding op je eigen site plaatsen. Beter is het om ze te verwijzen naar [www.demarketingacademie.nl](http://www.demarketingacademie.nl) voor het meest recente exemplaar. Het e-book mag uitsluitend in deze vorm worden verspreid.

Het is niet toegestaan de inhoud en/of opmaak te wijzigen of informatie uit dit boek op een andere wijze te gebruiken. Dit is en blijft een gratis e-boek. Het is verboden dit boek te verkopen.

## Disclaimer

Bij het samenstellen van dit e-book is de grootste zorg besteed aan de juistheid van de hierin opgenomen informatie. De Marketingacademie stelt zich echter niet aansprakelijk voor eventuele schade als gevolg van mogelijke onvolkomenheden in dit e-book.

Dit e-book is uitgegeven door De Marketingacademie© 2015, Maaïke Gulden

# Inhoud

<b>Voorwoord</b>	<b>4</b>
<b>Wat kun je met LinkedIn?</b>	<b>5</b>
<b>LinkedIn is meer dan een online cv</b>	<b>6</b>
<b>Succes begint met een goed LinkedIn profiel</b>	<b>8</b>
<b>De kracht van een goed netwerk</b>	<b>10</b>
<b>Connecties uitnodigen</b>	<b>11</b>
<b>Neem deel aan LinkedIn groepen</b>	<b>12</b>
<b>Bedrijfspagina aanmaken</b>	<b>13</b>
<b>Wat deel je met je netwerk</b>	<b>14</b>
<b>Tips voor meer succes op LinkedIn</b>	<b>15</b>
<b>Stap voor stap uitleg voor een goed LinkedIn profiel</b>	<b>17</b>
<b>20 Tips voor een goed LinkedIn profiel</b>	<b>21</b>
<b>Nawoord</b>	<b>31</b>

## Voorwoord

LinkedIn is een heel krachtig online zakelijk netwerk en biedt professionals heel veel kansen. Veel professionals hebben al wel een profiel aangemaakt op LinkedIn. De meesten gebruiken dit als een online cv en 'linken' met bekenden, maar doen hier verder nog weinig mee. Wanneer ze interessante zakenrelaties ontmoeten op een netwerkbijeenkomst of visitekaartjes uitwisselen op een beurs dan nodigen ze elkaar vaak ook uit op LinkedIn.

Op deze manier gebruik je LinkedIn alleen als een online visitekaartjesbak. En dat is jammer want er is zo veel meer te halen uit dit sociale netwerk. Een aantal van de ongekende mogelijkheden van LinkedIn zijn:

- Online netwerken
- Meer business genereren
- Naamsbekendheid opbouwen en je online profileren
- Top of mind blijven van je netwerk
- Vragen worden snel beantwoord
- Informatie inwinnen over klanten, concurrenten, leveranciers, en potentiële medewerkers



**Succes op LinkedIn begint bij een goed profiel.** Jouw profielfoto en professionele titel zijn het eerste wat mensen zien als ze jouw LinkedIn profiel bekijken. Dit is belangrijk voor de eerste indruk die mensen van je hebben. Met een goed ingevuld profiel wordt je ook beter gevonden door de juiste mensen. Deze handleiding is een hulpmiddel om een perfect LinkedIn profiel te maken zodat het makkelijker is om mensen aan te trekken die zakelijk gezien voor jou van belang kunnen zijn.

Bij het samenstellen van deze LinkedIn handleiding is de grootste zorg besteed aan de juistheid van de informatie, maar de ontwikkelingen in social medialand gaan razend snel. Vensters kunnen er iets anders uitzien of knoppen op andere plaatsen staan. Ook kunnen er nieuwe functionaliteiten toegevoegd zijn en andere verwijderd.

**Maike Gulden**

## Wat kun je met LinkedIn?

Op LinkedIn zul je geen spelletjes of vakantiefoto's aantreffen. Het is geen site voor ontspanning of vermaak, maar LinkedIn richt zich op het echte zakelijke netwerken. En een goed netwerk is voor iedere professional van belang. Voor zakelijk succes ben je altijd afhankelijk van anderen. Cliënten, leveranciers of opdrachtgevers komen binnen bereik met een netwerk. Je kunt er andere professionals vinden en gevonden worden.

Het start met het aanmaken van je profiel. Het is de kunst om dat zo volledig mogelijk te doen zodat anderen weten wat je voor ze kan betekenen en wat je expertise is. LinkedIn is een geweldige plek om je professionele netwerk te laten groeien en je te profileren, maar je kunt hier ook een hoop interessante informatie vinden over mensen en organisaties.

- **Jezelf profileren** - Cliënten, opdrachtgevers of samenwerkingspartners weten je gemakkelijk te vinden omdat je van jezelf een enorm billboard maakt, 24 uur per dag, 365 dagen per jaar. Mede dankzij het sociale bewijs, in de vorm van aanbevelingen en onderschrijvingen van je vaardigheden, geeft dit een goed beeld van wat je als professional in je mars hebt.
- **Gegevens van je netwerk altijd up-to-date** - LinkedIn geeft je de mogelijkheid om je netwerk op een plek te verzamelen en inzichtelijk te maken. **Je** hebt jouw netwerk goed in kaart en bent op de hoogte van hun activiteiten. Bovendien zijn de gegevens altijd up-to-date. Mensen verhuizen, veranderen van baan of bouwen nieuwe expertises op.
- **Netwerk uitbreiden** - Je kunt LinkedIn ook gebruiken om in contact te komen met nieuwe mensen. Hiervoor kun je gebruik maken van jouw connecties (eerstegraads netwerk) die je kunnen introduceren bij hun directe netwerk, jouw tweedegraads netwerk.
- **Het is van deze tijd** - Wil je als professional serieus genomen worden dan hoort een LinkedIn profiel er tegenwoordig gewoon bij. Het biedt je de kans constant een up-to-date cv met de wereld te delen en via status updates regelmatig van je te laten horen.

- **Informatie vinden** - Maar je kunt ook een profiel van je organisatie maken, vacatures aanbieden en mededelingen doen. En groepen zijn de ideale plek om vragen te stellen, te discussiëren met vakgenoten, in contact te komen met je doelgroep en om je kennis bij te houden over ontwikkelingen in je branche.

#### **LinkedIn biedt professionals mogelijkheden voor:**

- Zakelijk netwerken
- Cliënten werven
- Personeel werven
- Naamsbekendheid opbouwen
- Expertise etaleren
- Top of mind blijven van jouw netwerk
- Kennis bijhouden over ontwikkelingen in je branche
- Betere online vindbaarheid

## **LinkedIn is meer dan een online cv**

Veel professionals hebben al wel een profiel aangemaakt op LinkedIn. De meesten gebruiken dit als een online cv en 'linken' met bekenden, maar doen hier verder nog weinig mee. Wanneer ze interessante zakenrelaties ontmoeten op een netwerkbijeenkomst of visitekaartjes uitwisselen op een beurs dan nodigen ze elkaar vaak ook uit op LinkedIn. Op deze manier gebruik je LinkedIn alleen als een online visitekaartjesbak. En dat is jammer want er is zo veel meer te halen uit dit sociale netwerk.

LinkedIn is een geweldige plek om je professionele netwerk en je reputatie te laten groeien, maar je kunt hier veel meer mee. Je kunt op LinkedIn ook een hoop interessante informatie vinden over mensen en organisaties, gemakkelijk nieuwe contacten leggen, cliënten werven, personeel zoeken of je diensten promoten. Je kunt bedrijven volgen zodat je al hun updates ontvangt. Daarnaast wordt in de verschillende groepen veel informatie gedeeld, vragen gesteld, diensten aangeboden en ook opdrachten aangekondigd. Wat kun je met LinkedIn?

- **Online netwerken** – Via jouw eigen netwerk (eerstegraads

connecties) kun je gemakkelijk in contact komen met anderen, voor jou nog onbekenden, bijvoorbeeld als je op zoek bent naar, een webdesigner of een marketing consultant. LinkedIn brengt je netwerk in kaart en de contactgegevens zijn altijd actueel. Je hebt een goed beeld wie van jouw connecties je met hen in contact kan brengen. Op LinkedIn heb je inzicht wie van jouw connecties verbonden is met deze personen. Wanneer een bekende bemiddelt dan is de kans veel groter dat je ook een afspraak kunt regelen.

- **Top of mind blijven** - Integreer LinkedIn in je (dagelijkse) social media activiteiten en maak gebruik van status updates. Deel minimaal 3 x per week interessante informatie met jouw netwerk om onder de aandacht te blijven. Deel artikelen, links, jouw blogs of stel vragen. Ook is het mogelijk om jouw connecties een bericht te sturen. Ben zuinig op je netwerk en ga niet spammen om je producten en diensten op deze manier onder de aandacht te brengen. Doe dat liever via een status update of door dit te plaatsen in een discussiegroep.
- **Jezelf profileren** - Vinden en gevonden worden is gemakkelijker in een digitaal netwerk dan in een traditioneel netwerk. Wanneer je een profiel aanmaakt, heb je direct een openbaar cv en speel je jezelf gemakkelijker in de kijker bij potentiële opdrachtgevers. Je geeft anderen inzicht in jouw werkervaring en wat je voor hen kunt betekenen. Vraag tevreden cliënten en opdrachtgevers ook om aanbevelingen. Deze referenties zijn zichtbaar op LinkedIn. Handig omdat nieuwe opdrachtgevers of cliënten die aanbevelingen ook kunnen zien!
- **Weten wie je gesprekspartner is** - Wanneer je een afspraak met iemand hebt, dan kun je LinkedIn gebruiken om alvast het profiel van die persoon te bekijken. Misschien hebben jullie wel een gedeelde connectie of interesse? Dit kan het begin van een gesprek een stuk makkelijker maken. Bovendien kun je die gezamenlijke connectie om meer informatie vragen over deze persoon.
- **Google zoekresultaten** – Tegenwoordig is het eerder regel dan uitzondering om iemand in Google op te zoeken voor een eerste ontmoeting. Een van de eerste zoekresultaten in Google is het LinkedIn profiel. LinkedIn profielen scoren vrij hoog in de

zoekresultaten van Google. Je kunt dus beïnvloeden wat mensen zien als ze jouw naam intypen in Google. Je kunt bij je instellingen zelf aangeven welke informatie in jouw publieke profiel moet komen te staan.

- **Deelnemen aan groepen** - Wordt lid van groepen waarin vakgenoten zich bevinden om op de hoogte te blijven van ontwikkelingen in jouw branche, maar ook van groepen waar jouw cliënten zich bevinden. Hier kun je heel veel informatie vinden. Groepen zijn bedoeld om kennis of ervaringen te delen en niet als advertentiekanaal. Door vragen van anderen te beantwoorden, kun je wel laten zien wat jouw expertise is en naamsbekendheid opbouwen. Wanneer je actief deelneemt aan groepsdiscussies wordt je zelfs vermeld bij de 'Topbijdragers'. Een mooie manier om jezelf extra te profileren binnen een groep.
- **Acquisitiemogelijkheden** - LinkedIn wordt vaak gebruikt om diensten, producten en evenementen te promoten. Maar ook om opdrachten uit te zetten, en daar kun jij dus op reageren. Zorg dat jouw profiel interessant, goed opgesteld en volledig is. Een niet volledig gevuld profiel, bijvoorbeeld zonder foto, is niet aantrekkelijk om te bekijken. Als er informatie ontbreekt of als je ervaring niet goed genoeg naar voren komt, is de keuze tussen jou en iemand die zich wel goed profileert snel gemaakt.

## Succes begint met een goed LinkedIn profiel

Net als op iedere ander social media platform ziet een onvolledig profiel, bijvoorbeeld zonder foto, er onprofessioneel uit. Vul je profiel dus zo volledig mogelijk in. LinkedIn maakt dit heel gemakkelijk en geeft zelf allerlei suggesties welke zaken je nog in kunt vullen. Hoe completer jouw profiel, hoe betrouwbaarder je overkomt. Mensen weten ook meteen wat je te bieden hebt. Het wordt dan makkelijker om mensen aan te trekken die voor jou van belang zijn.

- **Maak een goede eerste indruk** - Jouw profielfoto en professionele titel zijn het eerste wat mensen zien als ze jouw LinkedIn profiel bekijken. Besteed hier aandacht aan en bewaar je vakantiefoto's voor Facebook. De professionele kopregel kun je zelf aanpassen. Als je dit



niet doet, gebruikt LinkedIn automatische je huidige functie. Deze wordt altijd getoond in de zoekresultaten, ook op Google.

- **Word gevonden door de juiste doelgroep** - Daarnaast zorgt een goed ingevuld profiel dat je op de juiste trefwoorden wordt gevonden. LinkedIn Search is keyword gedreven en scoort ook goed in Google. Houd het leesbaar, maar maak hier wel gebruik van om beter te scoren. De trefwoorden bepaal je zelf. Houdt er rekening mee waarop je doelgroep zoekt en wat jij wilt bereiken. Wil je nieuwe medewerkers of juist nieuwe cliënten werven? Richt je bij het schrijven op dat doel.
- **Maak het visueel** – Je profiel wordt een stuk leuker als je visuele content toevoegt en hiermee werk je meteen aan je branding. Op verschillende plaatsen op je profiel kun je YouTube video's, Slideshare presentaties of andere visuele content toevoegen.

#### Tips voor een goed LinkedIn profiel

- Vul je persoonlijke profiel volledig in, kies een goede profielfoto en een duidelijke kopregel (deze wordt ook in Google getoond!).
- Leg je gebruikersnaam vast zodat je deze url ook kunt gebruiken op visitekaartjes of op andere plaatsen.
- Een persoonlijk profiel gaat over jou. Vul de samenvatting in en leg uit waarom mensen met jou kunnen linken (elevator pitch).
- Vul 'vaardigheden en expertises' in waar anderen jou voor kunnen onderschrijven.
- Zorg voor nog meer sociaal bewijs met 'aanbevelingen', deze zijn geloofwaardig omdat ze van 'een onafhankelijke derde' komen.
- Voeg ook projecten, publicaties of onderscheidingen toe zodat mensen een goed beeld van je krijgen.
- Zet je account op 'zichtbaar' zodat mensen je kunnen vinden.
- Je profiel is nooit af, werk deze regelmatig bij.

## De kracht van een goed netwerk

Het is niet alleen belangrijk wie jij kent, maar ook wie jou kent. Een groot netwerk is dus erg handig. Hoe groter jouw netwerk, hoe meer kans dat je in beeld bent bij potentiële cliënten of opdrachtgevers. Natuurlijk is kwaliteit belangrijker dan kwantiteit. Het gaat wel om de juiste connecties. Een connectie hebben met de buurvrouw is leuk, maar heb je daar zakelijk gezien ook wat aan? Aan de andere kant weet je nooit hoe een balletje kan gaan rollen. Misschien is jouw buurvrouw wel weer de schakel naar andere interessante contacten.

Net zoals met alle social media, is het doel niet om het grootste netwerk te hebben, maar het meest relevante netwerk. Het is dus belangrijk om een verbinding te maken met andere LinkedIn gebruikers, want hoe groter je netwerk, hoe meer kans je hebt dat iemand je kan helpen met het bereiken van je doelen.

Wanneer je alleen mensen toevoegt die je kent, gebruik je LinkedIn alleen als een veredelde visitekaartjesbak en niet om jouw netwerk te vergroten. Terwijl de echte kracht van dit netwerk zit in de zogenaamde tweedegraad. Jouw eigen netwerk wordt eerstegraads genoemd. De tweede graad is het netwerk van jouw contacten. Vaak ken je jouw eerstegraads connecties wel omdat je ze persoonlijk ontmoet hebt of omdat je elkaar volgt op Twitter. Juist dit tweedegraadsnetwerk is interessant voor je.

### De kracht van je tweedegraadsnetwerk

- Je eigen netwerk wordt eerstegraads genoemd.
- De tweede graad is het netwerk van jouw contacten.
- Stel dat je op zoek bent naar een nieuwe baan. Dit kun je je contacten in één keer laten weten.
- Aangezien LinkedIn een netwerk van professionals is, is de kans groot dat één van je contacten iets voor je kan betekenen of wellicht iemand kent die iets voor jou kan doen.

Met de 'advanced search' kun je heel gericht op zoek naar mensen. Zo kun je op zoek naar de HR manager of inkoopmanager van een specifieke organisatie. Je ziet dan via welke contactpersonen jij met hen verbonden bent. Jouw netwerk kan je gemakkelijk met hen in contact brengen. Wanneer een connectie deze bemiddeling doet dan is de kans dat je ook werkelijk een afspraak met iemand kunt maken vele malen groter. Gebruik hiervoor liever niet de functies die LinkedIn biedt, maar regel dit telefonisch of per email.

Een andere reden om je netwerk te vergroten, is dat in de zoekresultaten op LinkedIn als eerste alle eerstegraads connecties van de zoeker getoond worden, en dan de tweedegraads etc. Wanneer je dus goed gevonden wilt worden op LinkedIn dan is het belangrijk om zo veel mogelijk contacten te hebben. Zij zijn de verbindende schakel met jouw tweedegraads netwerk. En hoe meer eerstegraads contacten je hebt, hoe groter ook jouw tweedegraads netwerk wordt!

## Connecties uitnodigen

Wacht niet tot anderen jou uitnodigen, maar ga zelf actief je netwerk uitbreiden. Een connectie met bekenden maken is gemakkelijk. Deze mensen kennen jou en zullen een uitnodiging wel accepteren. Maar je kunt ook relevante onbekenden uitnodigen op LinkedIn, een interessante spreker, een deelnemer aan een evenement waar je ook heen gaat en die je graag wil ontmoeten of een lid van een LinkedIn groep. Iedereen die een LinkedIn profiel heeft, is te bereiken.

- Nodig alle mensen uit die je kent als connectie op LinkedIn.
- Ga op zoek naar bestaande relaties, klanten of oud collega's om je netwerk uit te breiden.
- Misschien schieten niet meteen alle namen je te binnen, maar LinkedIn geeft zelf ook suggesties van mensen die je misschien kent. Staan hier bekenden tussen?
- Of bekijk het netwerk van jouw connecties, misschien zie je hier ook interessante mensen tussen staan.
- Importeer je contacten van Outlook, Gmail of andere bronnen.

Ook alle nieuwe mensen die je vanaf nu ontmoet op netwerkbijeenkomsten, bij workshops of zakelijke ontmoetingen kun je uitnodigen als connectie op

LinkedIn. Mensen moeten vaak meerdere keren contact met je hebben voor ze besluiten met je in zee te gaan en dit is meteen een mooie follow-up.

Als je iemand uitnodigt, doe dit dan altijd met een persoonlijke boodschap. Zeker als je mensen nog nooit ontmoet hebt. Vervang de standaard LinkedIn tekst door een persoonlijke boodschap. Zo laat je zien dat je tijd en aandacht besteedt aan je relaties en ook kun je nog even kort omschrijven waar jullie over gesproken hebben. Wanneer die persoon veel mensen gesproken heeft op een evenement dan fris je zijn geheugen weer even op.

## Neem deel aan LinkedIn groepen

Los van je netwerk kun je ook lid worden van groepen of zelf een groep beginnen. LinkedIn groepen zijn communities waar mensen met dezelfde interesse, achtergrond of gezamenlijk belang met elkaar discussiëren, kennis uitwisselen en met elkaar in contact komen, zonder dat ze per se aan elkaar gelinkt zijn. Er zijn groepen op tal van onderwerpen.

- Word lid van groepen waar je vakgenoten of cliënten lid van zijn en waar veel activiteit is.
- Soms kun je dit direct zien, omdat een groep openbaar is. In andere gevallen moet je eerst worden toegelaten door de eigenaar van de groep.
- Je kunt de juiste groepen zoeken met heel gerichte zoekopdrachten of kijk van welke groepen jouw connecties lid zijn.
- Volg de discussies in zo'n groep en meng je in het gesprek of start zelf een discussie.

Deelnemen aan groepen op LinkedIn is niet alleen een geweldige manier om je contacten te laten groeien, maar ook om je online zichtbaarheid te vergroten. Groepen zijn ook erg waardevol omdat je hier een hoop informatie kunt vinden. Je kunt discussiëren met vakgenoten of vragen stellen aan cliënten. Je kunt altijd overwegen om je eigen groep te starten op LinkedIn, maar wees erop voorbereid dat dit veel tijd kost om discussies te starten en hier een bloeiende community van te maken. Moderatie van discussies is ook belangrijk om spam te voorkomen. Als jouw LinkedIn groep één grote reclamefolder is, haken leden af. Bedenk eerst of je niet beter af bent met het creëren van impactvolle discussies binnen bestaande groepen.

## Bedrijfspagina aanmaken

Veel organisaties maken wel een zakelijke pagina aan op Facebook, maar denken vaak niet aan een bedrijfspagina op LinkedIn. En dat is jammer. Het aanmaken van een bedrijfspagina is eenvoudig en een mooie manier om je organisatie of diensten extra onder de aandacht te brengen. Iedere organisatie zou een LinkedIn pagina moeten hebben. Al is het maar zodat de medewerkers die op LinkedIn zitten, kunnen aangeven dat zij voor de betreffende organisatie werken. Dan verschijnt er op hun profiel het logo van de organisatie met bijbehorende link naar deze pagina.

Zorg er dus wel voor dat ook hier alle informatie zo veel mogelijk ingevuld is en voeg het logo van je organisatie toe. Met een pagina kun je updates vanuit de organisatie delen, krijg je handige statistieken, kun je adverteren en zo'n pagina kan meerdere beheerders hebben. Net zoals je zakelijke Facebook pagina fans kan krijgen, kan je bedrijfspagina volgers krijgen. Met updates houdt je die volgers op de hoogte van vacatures, nieuwe ontwikkelingen of activiteiten.

- Je kunt mensen niet rechtstreeks uitnodigen om je pagina te volgen.
- Promoot je pagina dus op je persoonlijke profiel of buiten LinkedIn.
- Gebruik andere sociale media om mensen te wijzen op je bedrijfspagina, plaats een knop op je website of vermeldt dit in je emailhandtekening.
- Als je reageert op een bedrijfsupdate is dit ook te zien in je netwerk. Stimuleer medewerkers dus ook om te reageren op een pagina update zodat zij dit delen met hun connecties.

## Wat deel je met je netwerk?

Met een statusupdate laat je weten waar je mee bezig bent en blijf je onder de aandacht van je netwerk. Dit kan vanuit je persoonlijke profiel of vanuit de pagina. Zo'n bericht komt terecht op de startpagina van je connecties of de volgers van je pagina. Misschien kunnen ze hier meteen iets mee, maar anders ben je in ieder geval weer even op hun netvlies.

- Laat regelmatig iets van je horen zodat mensen aan je denken.

- Maar overdrijf dit niet en voorkom dat je te nadrukkelijk aanwezig bent.
- Plaats minimaal twee of drie keer per week een update.
- Doe dit alleen als je echt iets te melden hebt wat relevant is voor je doelgroep.
- Houdt een statusupdate kort, zakelijk en relevant voor je netwerk.
- Voeg ook beeldmateriaal toe aan je updates.

We zijn gewend om over onze organisatie en onze producten te praten, maar is dit ook waar je netwerk op zit te wachten? Wanneer je deelt dat je een nieuwe lease auto hebt, is dit ook interessant voor je netwerk? Voordat je een bericht plaatst, denk dan na of het ook interessant is voor je doelgroep.

### **Interessante content**

- Vak- of branche gerelateerd nieuws.
- Jouw blog delen op LinkedIn is een goede manier om mensen naar je website te krijgen.
- Evenementen die je organiseert of bijwoont (inclusief een link naar het evenement).
- Publicaties zoals persberichten, jaarverslagen, onderzoeksrapporten, whitepapers, boeken etc.
- Tips die mensen helpen om veelvoorkomende problemen op te lossen.
- Deel vacatures.
- Stel vragen voor meer interactie.

Ook op LinkedIn wil je graag zo veel mogelijk mensen bereiken met je content. Wanneer jouw connecties reageren op je berichten dan krijgt ook hun netwerk deze berichten te zien waardoor je naam ook bij tweede- en derdegraads connecties onder de aandacht komt. Probeer je netwerk er in ieder geval bij te betrekken. Je hoeft niet alle content zelf te bedenken, maar zorg dat de content die je deelt relevant en inspirerend is. Kijk welke statusupdates veel interactie hebben en welke juist niet. Gebruik die informatie om je toekomstige updates nog beter te maken.

## Tips voor meer succes op LinkedIn

Als je profiel en pagina piekfijn in orde zijn, dan begint het echte werk pas. Netwerken is niet voor niets een werkwoord! Een netwerk moet je onderhouden en dat kost tijd. Dit geldt offline, maar online werkt het net zo. Het is een kwestie van geven en nemen. En dit geven hoeft niet zo ingewikkeld te zijn. Dit kan een goede tip of aanbeveling zijn. Of gewoon reageren op de updates die anderen plaatsen of hen feliciteren met een nieuwe baan.

Goed netwerken, betekent je contacten optimaal gebruiken zodat ze je tips geven, anderen naar je doorverwijzen of je misschien wel in contact brengen met die ene persoon die belangrijk is voor je op dat moment om een megacontract binnen te slepen. Je zult eerst in mensen moeten investeren voordat je een gunst terug kunt vragen. Een goed netwerk opbouwen kost tijd en moeite.

- **Voeg waarde toe** - Of je nu informatie binnen jouw eigen groep deelt, op je profiel, of in andermans groep, geef je connecties iets dat de moeite waard is. Hun tijd is kostbaar. LinkedIn is een geweldige tool om jouw expertise en je kennis te delen met mensen die op zoek zijn naar wat jij biedt.
- **Eerst geven om te ontvangen** - Net als bij alle andere sociale media platformen, is succes afhankelijk van je vermogen om echt verbinding te maken met mensen. LinkedIn biedt geweldige kansen om kwalitatief hoogwaardige relaties op te bouwen. Daarvoor zul je wel eerst moeten geven voordat je anderen vraagt om jou te helpen. Als je iemand een geweldige aanbeveling geeft of mensen aan elkaar voorstelt die iets voor elkaar kunnen betekenen, dan is de kans groot dat mensen graag een gunst voor je terug doen.
- **Val op in een menigte** - Door dingen anders te doen dan de meerderheid van de gebruikers op LinkedIn, kun je jezelf onderscheiden van de rest. Gebruik niet de standaard LinkedIn berichten als je iemand uitnodigt, maar maak het persoonlijk. Stuur een bericht om mensen te bedanken als ze een uitnodiging accepteren of stuur ze een link naar een e-book. Zorg dat je opvalt in de massa.



Als je profiel en pagina piekfijn in orde zijn, dan begint het echte werk pas. Netwerken is niet voor niets een werkwoord! Een netwerk moet je onderhouden en dat kost tijd. Dit geldt offline, maar online werkt het net zo. Het is een kwestie van geven en nemen. En dit geven hoeft niet zo ingewikkeld te zijn. Dit kan een goede tip of aanbeveling zijn. Of gewoon reageren op de updates die anderen plaatsen of hen feliciteren met een nieuwe baan.

Goed netwerken, betekent je contacten optimaal gebruiken zodat ze je tips geven, anderen naar je doorverwijzen of je misschien wel in contact brengen met die ene persoon die belangrijk is voor je op dat moment om een megacontract binnen te slepen. Je zult eerst in mensen moeten investeren voordat je een gunst terug kunt vragen. Een goed netwerk opbouwen kost tijd en energie.

### **Tips voor succes op LinkedIn**

- Je profiel is nooit af, werk deze regelmatig bij zodat deze up-to-date is.
- Indien je mensen uitnodigt, doe dit dan met een persoonlijk bericht en gebruik niet de standaard uitnodiging.
- Kijk actief naar updates van je netwerk of naar discussies in groepen of je kunt reageren en je stem kunt laten horen.
- Kijk ook of je mensen met elkaar in contact kunt brengen.
- Kijk in je tweedegraads netwerk naar interessante personen, waar jouw connecties je bij kunnen introduceren.
- Kijk regelmatig wie je profiel bekeken heeft. Dit kan interessant zijn voor opdrachten, nieuw werk of netwerkgeprekken.



## Stap voor stap uitleg voor een goed profiel

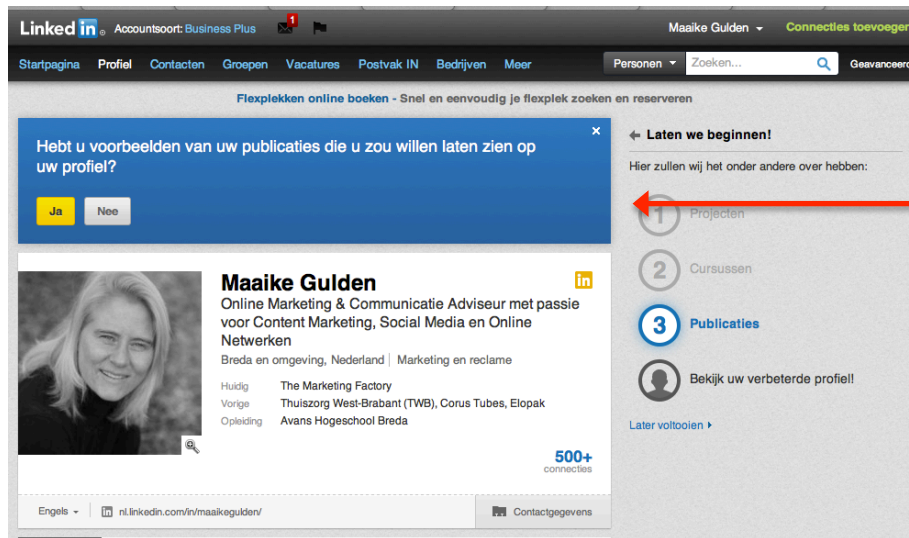
Een eerste indruk kun je maar één keer maken. Die moet dus meteen goed zijn. Tegenwoordig is het eerder regel dan uitzondering om iemand in Google op te zoeken voor je eerste ontmoeting. Het eerste zoekresultaat in Google is vaak het LinkedIn profiel.

- Als je een goed profiel hebt, maak je een goede indruk én weten mensen wat je te bieden hebt.
- Je trekt mensen aan die zakelijk gezien voor jou van belang kunnen zijn.
- Daarnaast zorgt een goed ingevuld profiel dat je op de juiste trefwoorden wordt gevonden.
- De trefwoorden bepaal je zelf. Houdt er dus rekening mee waarop je gevonden wilt worden!

### Waarom voldoet een goed LinkedIn profiel?

Een 100% LinkedIn profiel bestaat niet meer. Want een profiel kan altijd beter. Het hoogst haalbare niveau is 'All-Star'. Of 'Zeer Deskundig' in het Nederlands. Zorg ervoor dat je dit niveau bereikt want profielen die dit niveau bereikt hebben, krijgen voorrang in de zoekresultaten. LinkedIn geeft zelf ook tips wat je in kunt vullen om je profiel verder compleet te maken.



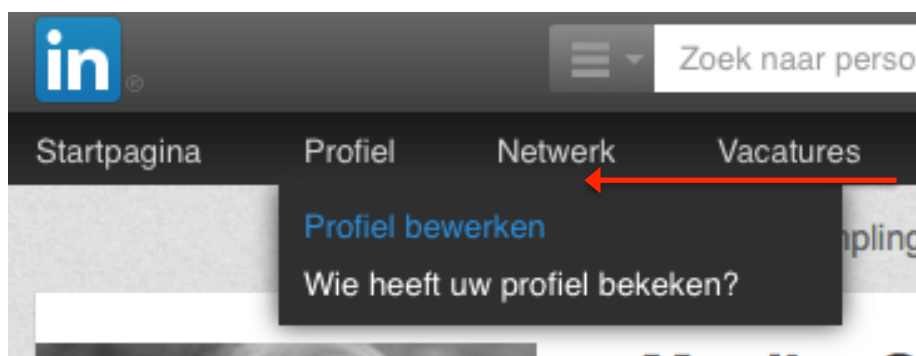


En ook aan de rechterkant verschijnen tips.



## LinkedIn profiel bewerken

Ga naar 'Profiel bewerken' (Edit profile) om je profiel aan te passen



Wanneer je iets wilt wijzigen klik je op het potlood (en om de foto te wijzigen

op de camera).



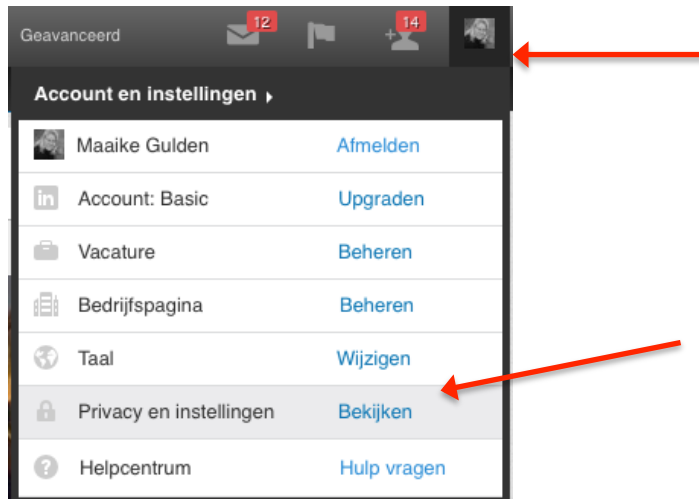
Vul minimaal de volgende zaken in voor een 'zeer deskundig' profiel:

1. Zorg voor een goede profielfoto.
2. Vul je bedrijfstak en postcode in bij 'Basisinformatie'.
3. Voeg je huidige functie toe en geef een korte omschrijving.
4. Vermeld bij 'Ervaring' ook minimaal 2 oude functies.
5. Vul bij 'Opleiding' minimaal één opleiding in.
6. Zorg dat je minimaal 50 connecties hebt.
7. Vul de 'Samenvatting' in.
8. Vul minimaal 5 vaardigheden in bij 'Vaardigheden en deskundigheid'.

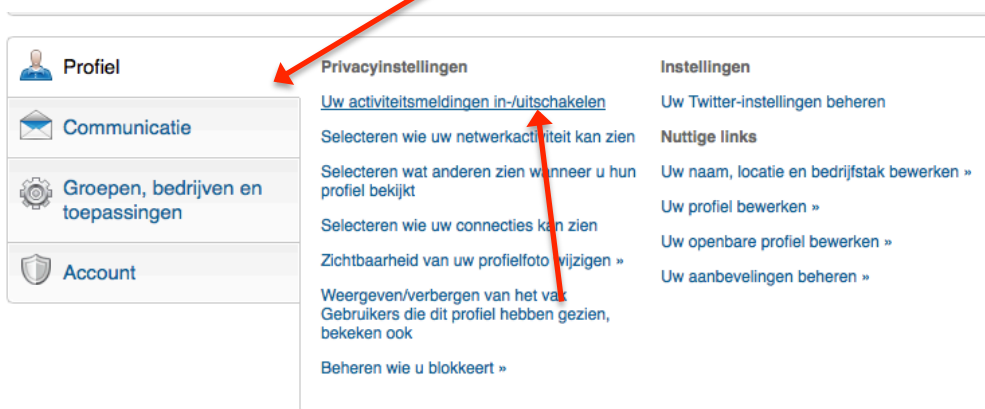
## Let op: schakel je activiteitenmeldingen uit!

Als je veel aanpassingen aan je profiel doet, is het goed om je activiteitenmeldingen uit te schakelen zodat je netwerk niet van iedere wijziging een update krijgt.

- Ga naar je instellingen door rechts bovenaan op je profielfoto te klikken.
- Selecteer de tab 'Privacy en instellingen'.



- Klik vervolgens in het tabblad 'Profiel' op 'Uw activiteitenmeldingen in-/uitschakelen'



- Zet het vinkje uit zodat mensen geen melding krijgen van de wijzigingen die je doet.



## 20 Tips voor een goed LinkedIn profiel

Succes op LinkedIn begint bij een goed profiel. Jouw profielfoto en professionele titel (headline) zijn het eerste wat mensen zien als ze jouw LinkedIn profiel bekijken. Dit is belangrijk voor de eerste indruk die mensen van je hebben. Met een goed ingevuld profiel wordt je beter gevonden door de juiste mensen.

### 1. Naam

- Vul hier **alleen je naam in en eventueel titels**. Voor vrouwen is het ook handig om je **meisjesnaam** in te vullen omdat mensen die jou van vroeger kennen je op deze naam zoeken.
- Zet hier verder geen toevoegingen zoals een telefoonnummer of website neer. LinkedIn gaat hier steeds strenger op controleren en kan zelfs je profiel helemaal verwijderen.
- In de gebruikersovereenkomst van LinkedIn staat namelijk dat dit niet toegestaan is en dat LinkedIn dan het recht heeft om jouw profiel (inclusief alle opgebouwde contacten!) te verwijderen.



### 2. Foto

- Zorg voor een goede, **duidelijke, zakelijke portretfoto** waarop je gezicht duidelijk herkenbaar is. Zo hebben mensen een gezicht bij de persoon. Mensen willen graag weten met wie ze te maken hebben.
- Profielen met foto worden ook beter bekeken.
- Dus geen vakantiefoto's, zonnebrillen of huisdieren. LinkedIn is

tenslotte een zakelijk netwerk.

### 3. Professionele kopregel (Professional headline)

- Je kunt ervoor kiezen om hier zo veel mogelijk **trefwoorden** over je expertise neer te zetten. Trefwoorden worden makkelijker gevonden in Google en in LinkedIn zelf.
- **Slogans** worden minder goed gevonden omdat ze minder trefwoorden bevatten, maar mensen weten wel meteen wat jij te bieden hebt.
- Maak in ieder geval duidelijk waar jij voor staat en denk vanuit je doelgroep. Waar is mijn doelgroep naar op zoek? Vermijd in ieder geval het woord "owner, eigenaar of directeur". Daar zal niemand op zoeken.

### 4. Openbaar profiel (Public Profile)

Standaard krijgt ieder profiel een betekenisloze URL toegewezen (bijvoorbeeld [www.linkedin.com/in/g7bs9614](http://www.linkedin.com/in/g7bs9614)). Door de letter- en cijfers aan het eind te wijzigen wordt een **persoonlijke en herkenbare URL** gecreëerd. Zo wordt je beter gevonden door Google en andere zoekmachines en kun je de URL bovendien gebruiken in een emailhandtekening.

- Klik op 'Bewerken' achter Openbaar profiel.



- Vervolgens zie je aan de rechterkant 'URL van uw openbare profiel aanpassen'.
- Hier kun je de URL aanpassen. Gebruik hiervoor je eigen naam. Wanneer je hier op klikt, kun je in het witte vak je eigen naam invullen.
- Voorbeeld: <http://www.linkedin.com/in/maaikegulden>. Vergeet niet om op 'Stel uw aangepaste URL in' te klikken om de wijzigingen op te slaan.

**URL van uw openbare profiel**

**Uw huidige URL**  
 nl.linkedin.com/in/maaikegulden  
[URL van uw openbare profiel aanpassen](#) • Uw openbare profiel weergeven

Op deze pagina kun je ook jouw openbare profiel aanpassen en aangeven welke informatie zichtbaar is in jouw publieke profiel. Dit doe je door aan de rechterkant de opties uit te vinken die je niet wilt tonen aan mensen die niet behoren tot jouw directe netwerk.

## 5. Websites

- Onder ‘Contactgegevens bewerken’ kun je je websites toevoegen of een link naar je Facebookpagina, E-book etc.

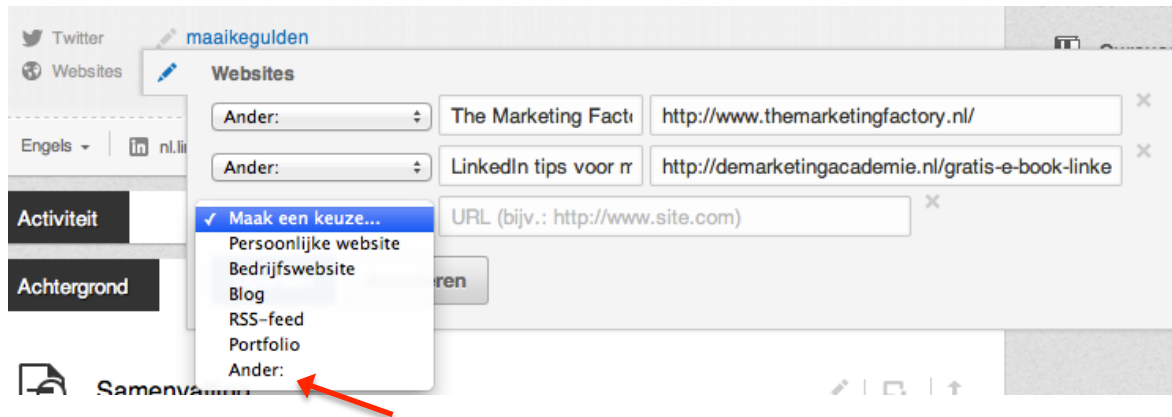


- Voeg hier geen ‘Persoonlijke website’ of ‘Bedrijfswebsite’ toe want mensen klikken daar niet snel op omdat ze niet weten waar ze terecht komen.



- Bij ‘Websites’ kies je voor de optie ‘**Ander**’ (**Other**). Wanneer je voor deze optie kiest, kun je namelijk behalve een URL ook nog een omschrijving aan de website meegeven.
- Je kunt de namen **personaliseren** zodat mensen ook weten waar ze terecht komen i.p.v. dat ze naar een ‘Bedrijfswebsite’ of ‘Persoonlijke Website’ gaan.





## 6. Twitter

- Als je een Twitter account hebt, kun je dit invullen onder 'Contactgegevens bewerken' en vervolgens klik je op het potlood bij 'Twitter'.
- Dan kom je in onderstaand scherm:



## 7. Samenvatting (Summary)

- Geef hier geen omschrijving van je bedrijf, maar gebruik deze ruimte om **jouw specialisme** neer te zetten (elevator pitch). Wat heb jij te bieden en welk probleem kun jij voor jouw doelgroep oplossen. Schrijf hier naar je droomklant, droomklus of droombaan toe!
- Denk vanuit je doelgroep en houd rekening met de trefwoorden waarop je gevonden wilt worden! Hoe vaker je een bepaald trefwoord gebruikt, hoe hoger je hierop scoort. Houd het wel leesbaar! Gebruik hier liever geen vakjargon.

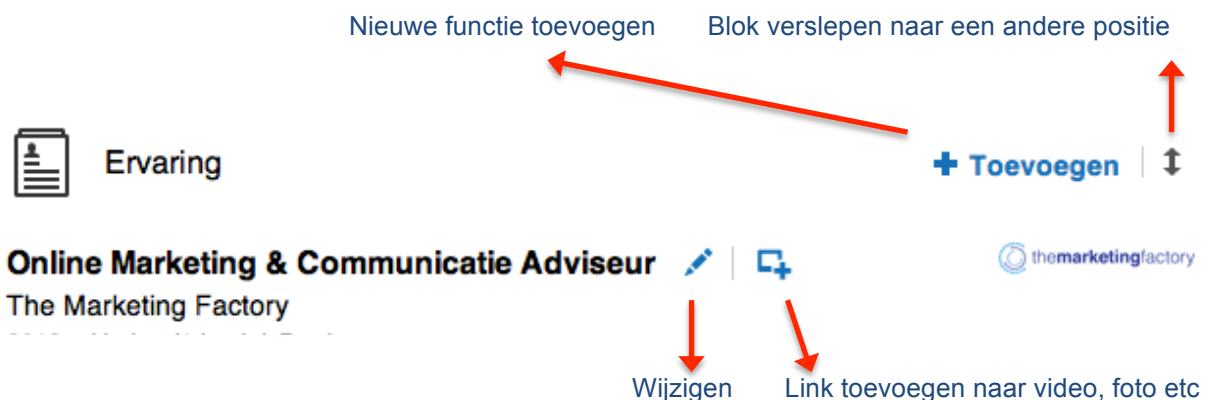


## 8. Specialismen (Specialties)

- In de nieuwe versie is dit geen aparte rubriek meer, maar je kunt deze toevoegen bij je samenvatting. Maak hier een opsomming van al **jouw specialiteiten**.
- Je kunt eventueel de trefwoorden uit je professional headline herhalen. Je kunt er hier wat dieper op in gaan en eventueel vakjargon gebruiken.
- Door een opsomming met bullet points te gebruiken, kun je jouw specialiteiten extra onder de aandacht brengen.

## 9. Ervaring (Experience)

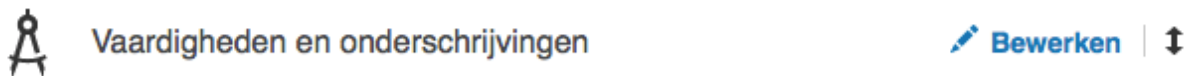
- LinkedIn is meer dan alleen een online cv. Wees kort en bondig, maar compleet want de termen die je invult, kunnen zoektermen zijn voor anderen.
- Vermeld dus ook je droomopdracht of de baan die je ambieert. Als dit trefwoord namelijk niet in je profiel staat, zul je hier ook niet op gevonden worden.



- Vul je huidige functietitel in of trefwoorden waarop je gevonden wilt worden.
- Vul ook de 'Omschrijving' (Description) in. Vermeld hier vooral ook wat je hebt bereikt.
- Vul ook je vorige werkervaring zo volledig mogelijk in.

## 10. Vaardigheden en deskundigheid (Skills and expertise)

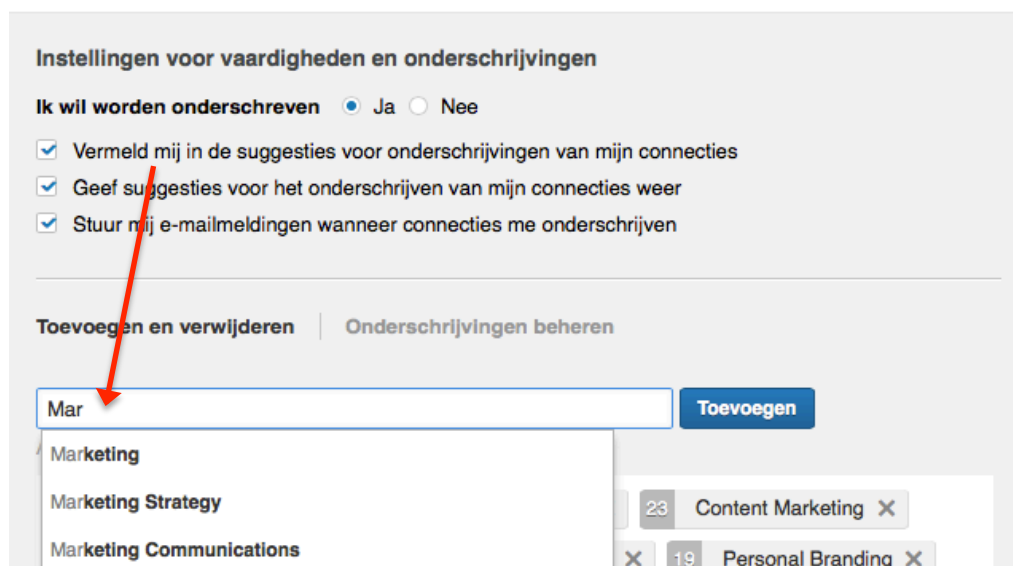
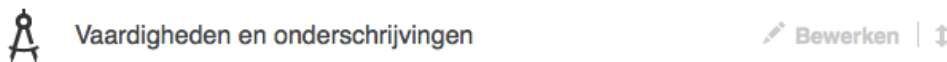
- De optie om je ‘vaardigheden en deskundigheid’ (skills & expertise) aan te geven op LinkedIn bestaat nog niet zo heel lang, maar is wel een heel belangrijk onderdeel van je LinkedIn profiel.
- Hiermee kun je nog eens extra benadrukken wat jouw deskundigheid is. Vul **minimaal 5 vaardigheden in om je profiel zo compleet mogelijk te maken.**



### Topvaardigheden



- Je kunt jouw vaardigheden toevoegen door deze te selecteren uit de opties die LinkedIn je biedt. Deze verschijnen automatisch als je begint te typen.
- Of je kunt zelf vaardigheden definiëren. Je kunt maximaal 50 vaardigheden toevoegen.



## 11. Endorsements

- Als je de **endorsements of onderschrijvingen totale onzin vindt, dan kun je ze uitzetten** door 'Nee' aan te vinken bij 'Ik wil worden onderschreven'.



Vaardigheden en onderschrijvingen

Bewerken | ↑↓

### Instellingen voor vaardigheden en onderschrijvingen

Ik wil worden onderschreven  Ja  Nee

- Vermeld mij in de suggesties voor onderschrijvingen van mijn connecties
- Geef suggesties voor het onderschrijven van mijn connecties weer
- Stuur mij e-mailmeldingen wanneer connecties me onderschrijven

- Sommige vaardigheden wil je misschien niet tonen op je profiel of je wil de endorsements van specifieke personen niet tonen op je profiel.
- Deze vaardigheden blijven wel bestaan, maar worden niet op je profiel getoond.
- Dit kun je instellen via 'Onderschrijvingen beheren'

Toevoegen en verwijderen | **Onderschrijvingen beheren**

- 83 Social Media Marketing
- 62 Online Marketing
- 23 Content Marketing

- Alle onderschrijvingen weergeven/verbergen
- Lucien Antonissen
- Jan Willem Alphenaar ✓

## 12. Volgorde Endorsements bepalen

- Graag zou je misschien zelf bepalen in welke volgorde de endorsements of onderschrijvingen op je profiel getoond worden.
- Dit kan door deze te verslepen in de juiste volgorde.

### 13. Opleiding (Education)

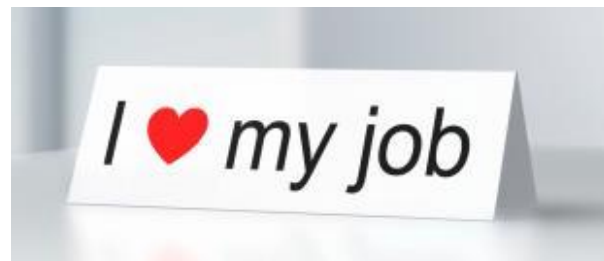
- Vul **alle opleidingen zo volledig mogelijk** in. Zo kun je jouw contact met oud-studiegenoten vereenvoudigen.
- Vul hier eventueel ook de relevante cursussen in zodat je laat zien dat je blijft ontwikkelen.
- Dit kun je ook onder de aparte rubriek 'Cursussen' doen. Je moet zelf maar even inschatten wat voor jou het beste werkt.

### 14. Aanbevelingen (Recommendations)

- Aanbevelingen zijn niet meer nodig om een 100% ingevuld LinkedIn profiel te krijgen.
- Toch blijven deze aanbevelingen belangrijk omdat je ze zelf namelijk niet kunt vullen of wijzigen. Daarom wekken deze aanbevelingen wel veel vertrouwen.
- **Je kunt een aanbeveling alleen geven aan of krijgen van een eerstegraads contact.**
- Vraag dus gewoon om aanbevelingen in jouw netwerk.
- Wanneer je tevreden bent over iemand anders is het ook leuk om een aanbeveling te geven.

### 15. Aanvullende informatie (Additional info)

- Bij 'Interesses' (Interests) kun je je hobby's kwijt of andere leuke wetenswaardigheden voor bezoekers.
- Als mensen binnen LinkedIn zoeken op één van jouw interesses verschijnt jij in de zoekresultaten.
- Bedenk dus welke **zoekwoorden** mensen gebruiken als ze op zoek zijn naar de expertise die jij aanbiedt!



### 16. Aanbevolen Contactmethode (Contact settings)

- Bij 'Contactmethode' (Contact Settings) kun je in het vrije tekstveld kort aangeven waar mensen jou voor kunnen bellen, en eventueel je telefoonnummer of je e-mail adres toevoegen.

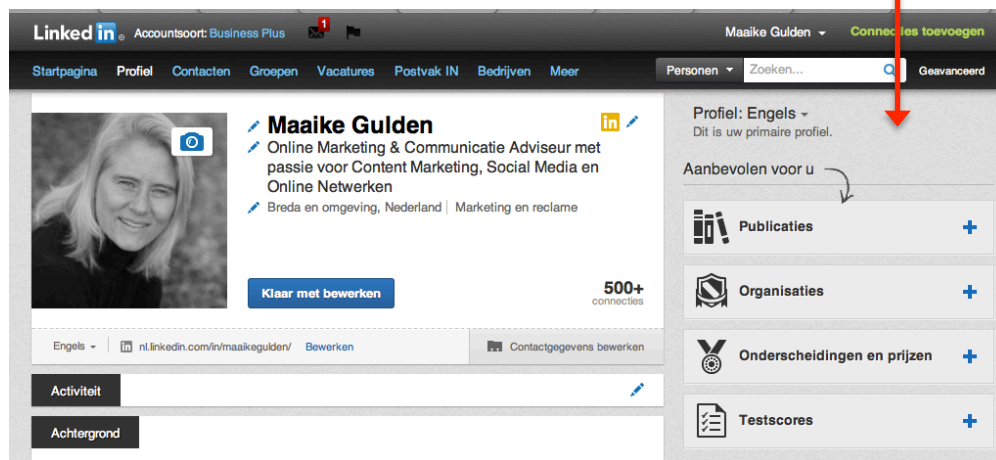
- De contactgegevens bovenaan in je profiel zijn namelijk alleen zichtbaar voor eertsegraads connecties.

## 17. Groepen (Groups)

- Je kunt lid worden van groepen. Wordt lid van groepen waarin **branchegenoten** zich bevinden om op de hoogte te blijven van ontwikkelingen in jouw branche, maar ook van groepen waar jouw **klanten** zich bevinden.
- Je kunt de juiste groepen zoeken met heel gerichte zoekopdrachten. Neem deel aan discussies in groepen om je expertise te laten zien. Ook kun je her veel informatie vinden. Je kunt zelf ook je eigen groep starten.

## 18. Voeg extra informatie toe

- Je kunt nog extra informatie aan jouw profiel toevoegen zoals projecten waar je aan bijdraagt, publicaties die je op je naam hebt staan, onderscheidingen die je gewonnen hebt, etc.
- LinkedIn geeft suggesties aan de rechterkant wanneer je jouw profiel bewerkt. En hoe meer informatie je over jezelf geeft, hoe beter het beeld is dat mensen van je hebben nen hoe groter de kans dat je gevonden wordt!




## 19. Voeg geen LION toe

- Ik raad je dan af om “LION” (LinkedIn Open Network) aan jouw profiel toe te voegen. Hiermee geef je aan dat je iedereen accepteert als connectie.

- Maar vergeet niet dat je ook jouw eigen netwerk beschikbaar stelt!
- Het is goed om je netwerk uit te breiden, maar wel met connecties die mogelijk relevant voor je zijn.

## 20. Verfraai je LinkedIn profiel

- Je kunt jouw profiel nog **verder verfraaien** door presentaties, afbeeldingen, documenten of filmpjes toe te voegen op diverse plaatsen.
- Dit doe je door een **URL toe te voegen**.
- Dit is mogelijk wanneer je dit teken  ziet:



- Er zijn ook **onderdelen** van je LinkedIn profiel die je **van plaats kunt wijzigen** door erop te klikken en deze te verslepen.
- Zo zou je bijvoorbeeld de 'Samenvatting' verder naar onderen kunnen plaatsen op jouw profiel.
- Toch is het verstandig om de volgorde van de verschillende onderdelen niet te veranderen.
- Mensen verwachten en zoeken deze onderdelen namelijk op die bewuste plaats.

## Nawoord

Wil je nog meer tips of weten hoe je LinkedIn effectief in kunt zetten om je netwerk uit te breiden en meer business te genereren? Kijk dan op <http://demarketingacademie.nl>

Old school marketing werkt niet meer in een wereld waar iedereen met elkaar verbonden is. Een wereld waar het online netwerken steeds dominanter wordt.

Je kunt nog zo'n mooie campagne maken, maar als een 'vriend' jouw gedroomde klant dit stellig afraadt dan is jouw kostbare campagne voor niks geweest. Geen enkel bedrijf kan opboksen tegen de status van een vriend op Facebook of Twitter.

Succes met online marketing is tegenwoordig afhankelijk van het vermogen om relaties op te bouwen en conversaties te hebben met jouw publiek via sociale media. Het is de kunst om op een unieke manier relevant te zijn voor jouw doelgroep.



Neem gerust contact op als je nog vragen hebt.

**Maike Gulden**

[info@themarketingfactory.nl](mailto:info@themarketingfactory.nl)