



de Ultieme **LinkedIn** Checklist

21 LinkedIn tips
voor meer zichtbaarheid en klanten

Anneke van der Voort





hét platform voor ZZP en MKB



LinkedIn is een fantastisch platform om je zakelijke netwerk uit te breiden en je business te laten groeien. Klanten, business partners, opdrachtgevers, nieuwe medewerkers, je vindt ze allemaal op LinkedIn.

Hoe professioneel is jouw LinkedIn profiel?

Het begint op LinkedIn met het hebben van een professioneel profiel. Daarmee ben je beter vindbaar en nodig je de bezoeker uit om met je in contact te komen.

Vervolgens is het belangrijk dat je LinkedIn proactief inzet om je netwerk uit te breiden en dat je je als expert positioneert. Met deze checklist ontdek je wat jij nog kunt verbeteren aan je LinkedIn profiel en hoe je vandaag nog in actie kunt komen zodat je beter zichtbaar wordt en meer business genereert met LinkedIn.

Veel succes en 'stay tuned' voor de tips die ik de komende periode met je ga delen om succesvoller te worden op LinkedIn!

Anneke

Anneke van der Voort



1 Heb je je voor- en achternaam gebruikt?

Gebruik je voor- en achternaam zonder toevoegingen. Soms nemen mensen hun e-mailadres en telefoonnummer ook op in het veld waar hun naam hoort te staan. Dit wordt niet gewaardeerd door LinkedIn. Het kan ertoe leiden dat je account (tijdelijk) wordt geblokkeerd. Eventuele titels die relevant zijn kun je wel toevoegen.



2 Heb je een professionele profielfoto?

LinkedIn is een zakelijk platform. Daarom is het belangrijk dat je een professionele foto gebruikt. Je foto is de eerste indruk die mensen van je krijgen op LinkedIn! Vermijd selfies of leuke vakantiekiepjes. Zorg voor een foto waar je gezicht heel duidelijk zichtbaar is. Een profielfoto met een (glim)lach zorgt voor een vriendelijke uitstraling. Gebruik als afmeting minimaal 400 X 400 pixels.



3 Heb je zoekwoorden gebruikt waarop je gevonden wilt worden?

Welke zoekwoorden gebruiken mensen die op zoek zijn naar iemand met jouw expertise? Maak hier een lijstje van en zorg dat deze woorden terugkomen in je kopregel, Info tekst en functieomschrijving(en).



4 Geeft je kopregel aan wat je expertise is, wie je helpt en wat je toegevoegde waarde is?

Naast je foto is je kopregel het eerste wat mensen zien als ze op je profiel komen. Je hebt 220 tekens voor je kopregel. Neem in je kopregel op wat je expertise of specialisme is, wie je helpt en wat je toegevoegde waarde is. Dit is een super belangrijk onderdeel op LinkedIn! Alleen het woord 'eigenaar', 'coach' of 'trainer' is niet genoeg. Gebruik karakteristieke woorden waarmee je je onderscheidt van je concullega's.



5 Heb je je volledige naam in je LinkedIn-url opgenomen?

Ieder profiel heeft een eigen webadres, ofwel url. Je wilt dat daar geen rare cijfers in staan. Hoe ontdek je dat? Klik op Ik in het menu en vervolgens op Profiel weergeven. Dan zie je rechtsboven Openbare profiel en URL bewerken. Klik daarop en pas rechtsboven de url indien nodig aan door op het potloodje te klikken. Zorg dat na 'www.linkedin.com/in/' alleen je naam staat, zonder tekens of streepjes. Voeg alleen een streepje of teken toe als LinkedIn zegt dat de url al in gebruik is genomen door iemand anders.



Heb je relevante contactgegevens ingevuld?

Het is belangrijk dat je connecties weten hoe ze met je in contact kunnen komen. Neem daarom bij Contactgegevens linken op naar je website(s) en voeg ook je zakelijke e-mailadres, telefoonnummer en eventueel Twitter-account toe. Als je je verjaardag invult, krijgt je netwerk een melding als je jarig bent. Gewoon doen. Een goede manier om weer even onder de aandacht te komen.



Is je Info tekst 'social selling proof'?

De tekst onder Info is een heel belangrijk onderdeel van je LinkedIn profiel. Het is voor de meeste professionals ook het lastigste onderdeel om in te vullen. Ook al gaat je Info tekst inhoudelijk over jou, zorg ervoor dat je in de tekst je potentiële klant aanspreekt. Geef aan wie je helpt, wat je aanbiedt, hoe je dat doet en wat je toegevoegde waarde of specifieke aanpak is. Je hebt 2600 karakters voor de Info tekst.



Heb je je werkervaring duidelijk omschreven?

Neem iedere functie die je hebt gehad op in je profiel onder Ervaring en beschrijf wat je rol inhield en wat je hebt bereikt. Vul de bedrijfsnaam in zoals je werkgever die ook op LinkedIn gebruikt, zodat het logo van het bedrijf op je profiel zichtbaar wordt. Ook in de omschrijving van je werkervaring is het aan te raden zoekwoorden op te nemen (zie punt 3).



Heb je de opleidingen die je hebt gevolgd vermeld?

Onder Opleiding kun je de studies die je hebt gevolgd vermelden en omschrijven. Neem ook je middelbare school in je profiel op en de opleidingen die je eventueel tijdens je carrière hebt gevolgd. Hoe completer je je gegevens invult, hoe makkelijker het wordt om via LinkedIn met mensen die dezelfde opleiding hebben gevolgd in contact te komen.



10 Heb je aanbevelingen voor de functies die je hebt vervuld?

Aanbevelingen zijn een belangrijk onderdeel op LinkedIn. Ze geven aan hoe jouw klanten, managers of collega's het werken met jou hebben ervaren. Dit is waardevolle informatie voor potentiële klanten en werkgevers. Ik raad je aan om te zorgen voor minimaal 3 aanbevelingen voor de laatste twee functies die je hebt vervuld.



11 Heb je vaardigheden en onderschrijvingen aan je profiel toegevoegd?

Je netwerk kan je onderschrijven voor de vaardigheden die jij aan je profiel toevoegt. Je hebt de mogelijkheid om 50 vaardigheden toe te voegen. Ook deze tellen mee in de zoekopdrachten op LinkedIn.



12 Heb je visuals toegevoegd aan je profiel?

LinkedIn wordt steeds visueler. Op verschillende plaatsen kun je visuals aan je profiel toevoegen. Je kunt een achtergrondbanner plaatsen bovenaan je profiel (1584 x 396 pixels). Aan iedere rol onder Ervaring kun je media en linkjes toevoegen. Dit kan ook onder Uitgelicht. Daarnaast kun je aan Uitgelicht bijdragen die je hebt gedeeld en artikelen die je hebt geschreven toevoegen. Uitgelicht neemt een prominente plaats in op je profiel. Zorg dat je dit onderdeel goed inricht.



13 Heb je ook andere onderdelen van je profiel ingevuld?

LinkedIn biedt nog diverse andere onderdelen die je kunt invullen om je profiel compleet te maken. De onderdelen die je kunt toevoegen zijn:

- Licenties en certificaten
- Vrijwilligerswerk
- Publicaties
- Patenten
- Cursussen
- Projecten
- Onderscheidingen en prijzen
- Testscores
- Talen
- Organisaties (waar je lid van bent)



14 Heb je een zeer deskundig niveau bereikt?

In je dashboard kun je zien of je het 'zeer deskundig' niveau hebt bereikt. Je vindt je dashboard als je een stukje naar beneden scrolt op je profiel. 'Zeer deskundig' is het maximaal haalbare. Dit niveau bereik je als je op de belangrijkste plaatsen op je profiel iets hebt ingevuld. Het zegt dus lang niet alles. Volg bovenstaande tips om echt een profiel te realiseren waarmee je je professioneel en onderscheidend profileert.

Als je profiel compleet en up-to-date is, wil je natuurlijk ook zichtbaar worden en van connecties klanten maken. Daarom hieronder 7 tips voor jou. Check wat je al toepast en wat je nog kunt verbeteren. Als je de punten die hieronder staan vermeld consistent toepast, ben je van succes verzekerd!



Deel je regelmatig bijdragen op LinkedIn?

Zorg dat je minimaal twee keer per week een bijdrage deelt op LinkedIn. Dat kan een artikel zijn uit een vakblad of eigen content in de vorm van een blog of video. Daarmee laat je zien dat je een expert bent op je vakgebied. Door bijdragen te delen, word je zichtbaar voor de mensen in je netwerk. Als iemand uit jouw netwerk je bijdrage liket, komt je bijdrage ook in het netwerk van deze persoon terecht. Als je regelmatig op deze manier je expertise deelt, zul je merken dat het aantal profielbezoekers toeneemt.



Deel je je verhalen via LinkedIn stories?

LinkedIn stories bieden je de kans om mensen een kijkje te geven achter de schermen van je bedrijf. Laat zien wat je leest, met wie je werkt of deel praktische tips. Ook zijn stories geschikt om mensen te wijzen op je nieuwste blog of een activiteit die je organiseert.



Ben je betrokken bij mensen uit je netwerk?

LinkedIn is een sociaal medium. Het gaat niet alleen om het zenden van informatie, maar ook om de interactie die je met mensen uit je netwerk hebt. Ga regelmatig door je tijdslijn op LinkedIn: beantwoord vragen van mensen uit je netwerk, breng mensen uit je netwerk met elkaar in contact en zoek ook persoonlijk contact met connecties via de berichtenfunctie.



Werk je consistent aan het uitbreiden van je netwerk?

Via de zoekfunctie linksboven in het menu kun je mensen vinden die relevant zijn voor jouw netwerk. Maak gebruik van de filters die LinkedIn je biedt zoals functietitels, locaties en bedrijfstakken. Als je op het woord 'zoeken' in de zoekbalk klikt linksboven in het menu, en vervolgens rechts op 'alle filters' kun je je zoekopdracht starten. Nodig relevante mensen uit om te linken en doe dit altijd met een persoonlijke uitnodiging. Uiteraard gaat de kwaliteit van je connecties boven de kwantiteit.



Participeer je in LinkedIn groepen?

LinkedIn groepen zijn een ideale manier om met mensen te sparren uit je vakgebied en om met nieuwe relaties in contact te komen. Via de zoekfunctie linksboven in het menu kun je groepen zoeken die relevant zijn voor jouw netwerk. Als je actief bent in groepen op LinkedIn, zul je zien dat je snel je netwerk uitbreidt en meer bezoekers trekt naar je profiel.



Hou je statistieken bij op LinkedIn?

Metten is weten. Ook op LinkedIn. Als je op je profiel staat en een stukje naar beneden scrollt, kom je bij je dashboard. Dit geeft aan hoe vaak je profiel is bezocht, hoeveel je laatst gedeelde bericht is bekeken en hoe vaak je profiel in de zoekresultaten is verschenen.



Neem je regelmatig telefonisch contact op met nieuwe connecties?

Als je klanten wilt krijgen via LinkedIn, is het belangrijk de conversatie op een gegeven moment offline te nemen. Pak regelmatig de telefoon om nader kennis te maken met een nieuwe connectie. Het bellen van een connectie is zeker geen 'cold calling'. Mensen zijn met je gelinkt en uit ervaring weet ik dat dit gegeven al een hele prettige binnenkomer is voor een interessant gesprek.

- ✓ **Hoe scoor jij op deze checklist?**
- ✓ **Wat kun je nog verbeteren aan je profiel?**
- ✓ **Hoe kun jij nog werken aan de zichtbaarheid en betrokkenheid met je netwerk?**

MET BOVENSTAANDE TIPS GA JE ZEKER NIEUWE KLANTEN AANTREKKEN OP LINKEDIN.

Laat zien wie je bent op LinkedIn[®] en verhoog je omzet



Als LinkedIn trainer help ik ondernemers, coaches en adviseurs zich onderscheidend te profileren en klanten aan te trekken via LinkedIn. In de afgelopen twintig jaar heb ik honderden ondernemers in binnen- en buitenland gecoacht, getraind en geadviseerd. Klanten geven terug dat ze mijn strategische, persoonlijke en pragmatische aanpak waarderen.

Sinds 2006 ben ik actief op LinkedIn. Voor mij is dit hét platform om nieuwe klanten aan te trekken. Graag help ik ook jou om LinkedIn succesvol in te zetten en klanten aan te trekken die passen bij jouw bedrijf.



www.pr-minded.nl | anneke@pr-minded.nl | 06 417 44676

Wil je op de hoogte blijven van alle ontwikkelingen op LinkedIn? Volg dan een van mijn webinars:
www.pr-minded.nl/webinars.

