

10 LinkedIn tips om meer uit LinkedIn te halen.



01. ALGEMEEN

Hou bij het schrijven en invullen rekening met degene die je profiel gaat lezen. Hou in je achterhoofd dat je het profiel hebt om een baan te vinden, business te vinden, leads te genereren en gevonden te worden.

Met name dat gevonden worden is 1 van de krachten van LinkedIn. Gevonden worden door derden zonder hier zelf actief mee bezig te hoeven zijn. Dit heeft wel als gevolg dat je vanaf de start je profiel moet opmaken met de 'zoeker' in gedachten.

02. EXPERT PROFIEL

Zorg ervoor dat je profiel compleet wordt. Of dat zo is, kun je zien op je profiel pagina. Rechts zie je of je profiel compleet is. Is het nog niet compleet, volg dan de aanwijzingen die LinkedIn je geeft. Als laatste heb je ook 5 vaardigheden nodig om compleet te zijn.

Je wilt een compleet profiel, omdat je daardoor hoger in de zoekresultaten komt van mensen die een bepaalde expertise zoeken op LinkedIn. Dus deze eenmalige investering is zeker de moeite waard.

03. PROFESSIONELE FOTO

LinkedIn is een zakelijke website. Dus zorg ervoor dat je eerste indruk een professionele is. Gebruik dus een professionele foto waarop je glimlacht, waarmee je laat zien wie je bent en die zodanig is dat iemand je herkent als hij of zij je in het echt tegenkomt. Vermijd absoluut vakantie- en feestfoto's. LinkedIn is geen Facebook.

Advies is om een kleine investering te doen en een foto te laten maken door een professionele fotograaf. Een dergelijke foto is altijd handig en prima te gebruiken voor andere social media platforms en gelegenheden.

04. PROFESSIONELE KOPREGEL

Je 'professional Headline' is het belangrijkste aspect van je LinkedIn Profiel. Deze headline zien bezoekers overal op LinkedIn waar jouw naam staat. Zorg ervoor dat je daarin woorden gebruikt die andere mensen gebruiken om iemand met jouw expertise te vinden alsook woorden die hen uitnodigen om verder te klikken.

De professional headline schrijf je voor anderen die jou moeten vinden en met jou zaken willen gaan doen en niet voor jezelf. Dus vermijd termen als 'owner', 'DGA' en 'eigenaar' en gebruik termen die reflecteren wat jij te bieden hebt en waar jij goed in bent. Gebruik daarbij geen jargon. Dit kun je kwijt bij 'specialties'.

05. DRIE WEBSITES

Je kunt tot drie websites aan je profiel toevoegen. Vervang de standaard LinkedIn term 'my company' en kies 'other' bij het invoeren van jouw websites. Maak van je omschrijving een aantrekkelijke omschrijving, zodat je de bezoekers van jouw profiel uitnodigt om je website(s) te bezoeken.

Bijvoorbeeld: 'download gratis e-book'. Het is ook goed voor de ranking in de zoekresultaten van zoekmachines zoals Google.

06. VAARDIGHEDEN

Vermeld je vaardigheden bij je profiel. Je hebt minimaal 5 vaardigheden nodig om tot een 100% ingevuld profiel te komen. Anderen kunnen je vaardigheden 'onderschrijven'. Hiermee geven anderen aan dat jij goed bent in deze vaardigheid.



07. **SAMENVATTING**

Je eigen summary gebruik je om kort en krachtig weer te geven wat jouw expertise is en wat je te bieden hebt. Vermijd het gebruik van jargon. Gebruik woorden die mensen zullen gebruiken in een zoekopdracht naar iemand met jouw expertise. Vertel wat je doet, wat je kan betekenen en wat je ambities zijn. Schrijf dit in eerste persoon.

08. **GEBRUIK MEDIA**

Er zijn vele media die je kunt gebruiken. Hiermee deel je content die elders staat op je eigen profiel, blog, video, foto etc. Deze zaken zijn toe te voegen aan je samenvatting, werkervaring en opleidingen.

09. **URL PUBLIEKE PROFIEL**

Als je gevonden wilt worden op LinkedIn en in zoekmachines zoals Google, gebruik dan je eigen naam in de URL van je public Profiel. LinkedIn maakt voor iedereen een bepaalde public Profile URL. Deze kun je gemakkelijk zelf aanpassen, zodat jij meteen herkenbaar bent.

Een Public Profile URL wordt heel vaak gebruikt om van een andere website (Bijvoorbeeld je eigen website) te verwijzen naar je LinkedIn profiel. Ook daarvoor is het prettig dat de URL er herkenbaar uitziet.

10. **WORD LID VAN GROEPEN**

Word lid van groepen op LinkedIn. Zoek in de Groepen directory naar groepen waar jij iets aan hebt en naar groepen waar jij iets kunt brengen. Een handige leidraad is om lid te worden van groepen uit je eigen branche en groepen waar jouw potentiële klanten zitten. Zijn er meerdere groepen in je branche, kijk dan ook naar het aantal leden in zo'n groep.