



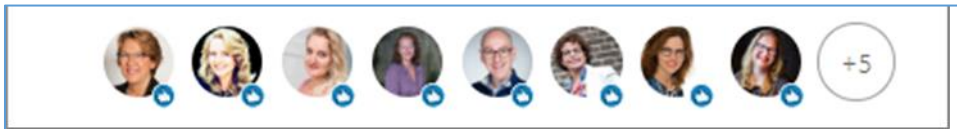
12 tips om LinkedIn snel en slim in te zetten

1. Geef aandacht aan je LinkedIn-profielfoto.....	2
2. Maak een eigen achtergrondbeeld.....	3
3. Controleer of je zichtbaarheid is zoals jij wil	4
4. Schrijf een professionele kopregel die over jou gaat	5
5. Breng kleur en geur op je profiel door 'uitgelicht'	6
6. Stop met het delen van bijdragen van anderen	7
7. Breid je netwerk uit	7
8. Gebruik hashtags.....	7
9. Benut 'taggen' met "@": voor zowel meer als minder bereik	8
10. Een dag zonder LinkedIn, is als een dag zonder.....	9
11. Benut je bedrijfspagina.....	9
12. Laat je niet gek maken door premiumversies van LinkedIn	10



1. Geef aandacht aan je LinkedIn-profielfoto

Je profielfoto is altijd en overal zichtbaar, op je profiel redelijk groot, en verder overal waar je naam naar boven komt, zoals bij 'gezamenlijke connecties', bij je reacties op posts, bij zoekresultaten. Maar dan telkens best klein. Zo ziet dat eruit.



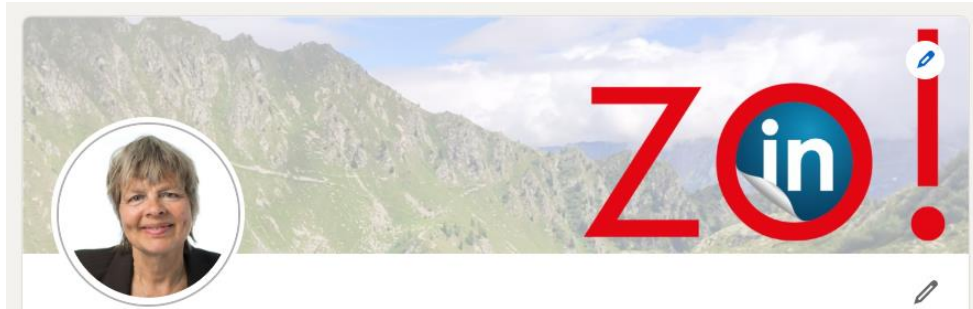
Als je wilt blijven opvallen. En dat wil je, moet je dat rondje met je foto goed benutten. Denk daarbij aan:

- je gezicht groot in beeld (streef naar minstens 65%)
- kijk met een open blik in de lens
- zorg voor een foto met een zakelijke uitstraling



2. Maak een eigen achtergrondbeeld

Boven in je profiel kan je door een goed achtergrondbeeld verzorgd overkomen. Bijvoorbeeld zo:



Dat is toch beter dan:



Je kan bijvoorbeeld denken aan een beeld van:

- de organisatie waar je voor werkt (vermijd stockfoto's!)
- jezelf aan het werk
- een mooi landschap
- of een gekleurd vlak.

Alles ziet er verzorgder uit dan de grijze vlakken die LinkedIn er standaard inzet.



3. Controleer of je zichtbaarheid is zoals jij wil

LinkedIn geeft jou de regie over je zichtbaarheid.

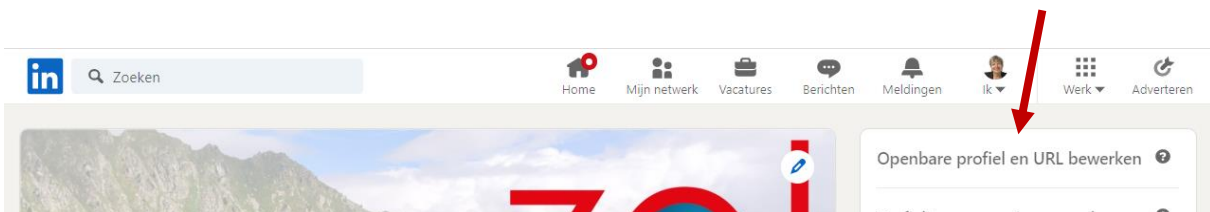
Mogen alleen je connecties je achternaam en je foto zien?



Of heb je liever je 06, mailadres en naam zo zichtbaar als kan, zelfs direct onder je profielfoto?



Er zijn talloze varianten om onderdelen en contactgegevens al of niet zichtbaar te stellen, kijk hoe jij het wil. Begin met controle via de link rechtsboven in je profiel.





4. Schrijf een professionele kopregel die over jou gaat

Direct onder je naam staat je professionele kopregel (headline). Die is altijd en overal zichtbaar, denk aan:

- als je een reactie geeft op een bericht
- bij 'gemeenschappelijke contacten'
- bij een connectieverzoek
- als je in een zoekresultaat zichtbaar bent
- bij de lijst van medewerkers van een bedrijf

Als je zelf geen kopregel invult, pakt LinkedIn automatisch je meest recente functieomschrijving.

Laat je bij het schrijven van de kopregel leiden door wat jij wil dat mensen weten over jou. Vermijd nuancering en hiërarchie

Je past je professionele kopregel aan door op het pennetje te klikken rechtsboven in je profiel. Je mag 220 tekens gebruiken. Zet het belangrijkste aan het begin, want de volledige tekst is alleen te zien als mensen echt op je profiel komen.

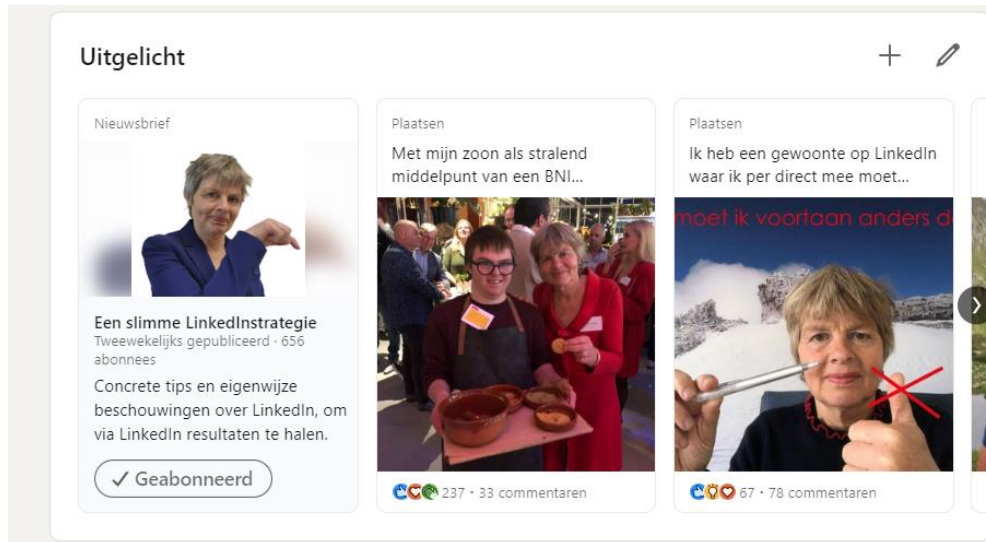
Hanneke Andringa
* LinkedInstrateeg * LinkedIn laten werken voor de groei van je bedrijf * LinkedIncoach *

ZO! Zorgeloos Ondernemen
Wageningen University & Research



5. Breng kleur en geur op je profiel door 'uitgelicht'

Uitgelicht is een onderdeel dat direct de aandacht trekt op je LinkedIn profiel.

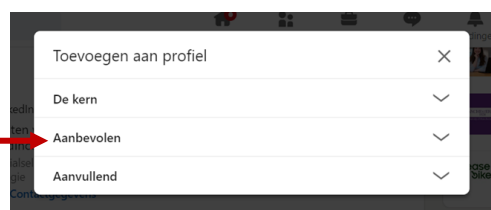


Je kan hier bijdragen en artikelen die je hebt gedeeld extra onder de aandacht brengen. Ook kan je hier links plaatsen naar je website, foto's, presentaties of video's.



Heb je deze rubriek nog niet? Dan voeg je het toe via 'profielonderdeel toevoegen' boven in je profiel.

Uitgelicht zit in de categorie 'aanbevolen'.





6. Stop met het delen van bijdragen van anderen

Het sec delen of 'reposten' van berichten van geeft nauwelijks bereik in je eigen netwerk voor het door jou gedeelde bericht. Wil je het bericht van een ander ook onder de aandacht brengen van je eigen netwerk, deel het dan met een eigen tekst bij, bijvoorbeeld waarom jij het deelt. Dan weet LinkedIn dat je er een eigen betekenis aan toegevoegd hebt. Of zet een commentaar bij het oorspronkelijke bericht.

7. Breid je netwerk uit

Maak collega's, zakelijke contacten, familieleden, studiegenoten en andere bekenden connectie. Het zijn allemaal mensen die nu of in de nabije toekomst ook professioneel interessant voor je kunnen zijn. En ze hebben ook zelf weer een netwerk.

Als je ze een connectieverzoek stuurt, zet er dan wel altijd een persoonlijk bericht bij. Uit beleefdheid, en als geheugensteun waar je elkaar van kent, want die tekst blijft bewaard.

8. Gebruik hashtags

Hashtags, ####, ze zijn op LinkedIn steeds belangrijker. Door er zelf een aantal te volgen in jouw vakgebied is de kans groot dat je meer interessante bijdragen ziet. Zo kan jij makkelijk de mensen en organisaties vinden die er voor jou toe doen. En door ze zelf te gebruiken in je eigen bijdragen vergroot jij het weer het bereik van jouw berichten.

Plaats er altijd 3 tot 5 bij een bericht, dat helpt je bij het bereik van je berichten. Meer vindt het algoritme niet prettig, dat werkt dan zelfs een beetje tegen.

De plek van de hashtag maakt verder niet uit, en aangezien het niet zo prettig is voor de leesbaarheid kan je het beter onderin zetten.

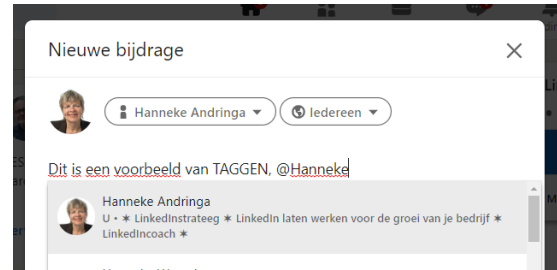


9. Benut 'taggen' met "@": voor zowel meer als minder bereik

Het taggen/ vermelden van andere mensen en van organisaties kan positief zijn voor je bereik, maar het kan ook juist een neerwaarts effect hebben.

Wat is het: je tikt als je een bijdrage maakt tik je een '@', dan een naam, als LinkedIn die naam herkent krijg je die te zien en klik je die aan.

Dit kan voor zowel personen als organisaties. Het ligt dan blauw op in een tekst.



Nikkie den Dekker van Paperdork vertelt in de nieuwe aflevering van Women Disrupting Tech waarom ze exact dat deed.

Als iemand jou of een bedrijfspagina die jij beheert tagt/vermeldt krijg je daarvan een melding, en doorgaans reageer je dan met een like of zelfs een commentaar. Dat is dan goed voor de zichtbaarheid van zowel de getagde persoon als voor het bereik van jouw bericht.

Als personen het onprettig vinden dat ze getagd zijn kunnen ze dit in een bericht verwijderen. Ook kunnen mensen instellen dat ze niet getagd kunnen worden.

Taggen is goed voor het bereik van een bericht, maar:

- er is pas een positief effect op het bereik van je bericht als 50% ook echt reageert
- als minder dan de helft van de getagden reageert wordt je bericht gezien als spam en heeft het juist een drukkend effect op het bereik
- het 'onttaggen', dus als iemand het irritant vindt dat je tagt en juist het verwijderd geeft direct een neerwaarts bereik.



10. Een dag zonder LinkedIn, is als een dag zonder...

Neem iedere dag wat tijd voor LinkedIn, al is het maar 5 minuten. Met vaste activiteiten zoals reageren op relevante bijdragen, mensen uitnodigen te connecten, berichten sturen, zoeken naar content en personen. Zo blijf je actief in je netwerk, gaat LinkedIn vanzelf meer voor je leven en vanzelf relevanter worden, en gunt LinkedIn jouw berichten ook meer bereik. Zie het als een vaste dagelijkse routine zoals een kop koffie en je mail bijhouden.

11. Benut je bedrijfspagina

LinkedIn kent persoonlijke profielen en bedrijfspagina's. Een bedrijfspagina is een extra uithangbord, ook voor een eenmansbedrijf. En van verwaarloosde en lege uithangborden wordt niemand blij. Maak er dus altijd een aan.



Zodra er meer mensen in een organisatie werken, is het actief benutten van die bedrijfspagina altijd een goede aanvulling. Er kan namelijk steeds meer mee. Maar voorlopig nog steeds lang zoveel niet als met een persoonlijk profiel. Ook is het bereik van op een bedrijfspagina geplaatste berichten relatief minder goed.



12. Laat je niet gek maken door premiumversies van LinkedIn

LinkedIn kent meerdere betaalde varianten en laat geen moment onbenut om jou te verleiden tot het nemen van een van die versies. Het kan superrelevant zijn. Maar in de gratis omgeving kan veel meer dan in eerste instantie lijkt.

Maak dat jezelf eigen. En pas als je dan echt tegen grenzen en beperkingen aanloopt, dan kan een van die betaalde versies een uitstekende aanvulling zijn. En probeer je de meest passende premiumversie een maand met concrete doelen. Dan weet je of het echt voor je werkt.