

Business Programma

BY MONIQUE DAAL



Factsheet LinkedIn

Wat is LinkedIn nou precies?

LinkedIn is een gratis sociaal netwerk dat gericht is op professionals. Het heeft als doel dat men gaat netwerken. Het is dan ook de bedoeling dat je een zo groot mogelijk zakelijk netwerk opbouwt. Wie weet wat je allemaal voor elkaar kunt betekenen in de toekomst.

Daarnaast kun je ook nog eens gebruik maken van elkaars netwerk. LinkedIn laat je namelijk ook zien wie met wie 'bevriend' is. En via wie je dus in contact kunt komen met een bepaald persoon.

LinkedIn is eigenlijk een online weergave van je curriculum vitae. Daarnaast kun je kennis en interesses met elkaar delen, elkaar vragen stellen of vacatures vinden of plaatsen.

Wat zet je op je LinkedIn profiel?

Zoals al gezegd is je profiel eigenlijk een weergave van je CV. Wat heb je gestudeerd en waar heb je ervaring mee? Iedereen heeft thuis wel een CV liggen, het is dus eigenlijk een kwestie van het overtypen ervan. Volg de instructies op je LinkedIn profiel. Op de volgende pagina de uitleg per kopje op je profiel.

Eerste tip: zolang je je profiel niet 100% hebt ingevuld, houd LinkedIn je vindbaarheid tegen.

Photo

Kies een relevante, zakelijke foto. Niemand hoeft te weten hoe jouw lichaam eruit ziet en/of wat voor kleren je draagt, een portret foto is voldoende. Zorg dat je in de camera kijkt en geen zonnebril draagt. Het is dan ook uit den boze een vakantie kiekje te plaatsen met de zon op het hoofd en het strand op de achtergrond. Je bent toch zakelijk en serieus?

Headline

Dit is misschien het meest belangrijke onderdeel van je hele LinkedIn profiel! De headline bestaat uit maximaal 120 karakters waarin je beschrijft wat je doet in vergelijking met wat je bent. Deze headline verschijnt in de zoekmachine onder jouw naam. Gebruikers lezen dit dus als eerste en het kan voor hen de beslissende factor zijn om op jouw profiel te klikken of niet. Zorg er dus voor dat je een pakkende 'titel' hebt.

Experience

- Schrijf hier je relevante werkervaringen. Dat je vroeger op je buurmeisje hebt gepast is natuurlijk niet erg van belang. Dat je 5 jaar als directiesecretaresse hebt gewerkt, wel.
- Werk met een duidelijke functie omschrijving. Maak het niet moeilijker of laat het niet chiquer klinken dan het is. Niemand snapt wat je bedoeld met 'manager front of house office' terwijl je eigenlijk gewoon receptioniste was.
- Omschrijf per ervaring wat de functie precies inhield. Waar was je verantwoordelijk voor? Wat heb je allemaal teweeg gebracht? Maak het alleen niet te lang.
- Benoem eventueel de website van het bedrijf waarvoor je hebt gewerkt.
- Als jij zorgt voor de juiste data bij je ervaringen, zorgt LinkedIn voor de juiste volgorde op je profiel.

Education

- Schrijf hier alle scholing die je hebt gevolgd. Uiteraard alleen diegene waarvan je ook daadwerkelijk een papiertje hebt of binnenkort krijgt. Ga niet uitblinken met allerlei studies die je niet hebt afgemaakt. Je valt absoluut door de mand!
- Beschrijf kort welke studie het was, welke richtingen je hebt gekozen en/of welke minors je hebt gedaan.

Hier kun je diverse skills aanklikken waarvan jij denkt dat je deze bezit. Je mag absoluut van jezelf houden maar klik hier geen 100 skills aan, omdat dit niet geloofwaardig overkomt. Kies diegene waarin jij uitblinkt. Laten we zeggen maximaal 10 skills. Endorsements zijn onderschrijvingen van andere LinkedIn gebruikers die vinden dat jij de skills ook daadwerkelijk bezit. Het is dus altijd fijn als mensen je willen onderschrijven, dit maakt het nog geloofwaardiger.

Skills & Endorsements

Accomplishments

Heb je meegedaan aan diverse projecten buiten je eigenlijke werk om? Was je toevallig hoofdredacteur van het nieuwskrantje bij jou in de buurt? Heb je in je vrije tijd een nieuwe taal geleerd? Heb je vrijwilligerswerk gedaan of een cursus EHBO? Benoem al deze prestaties onder het kopje accomplishments.

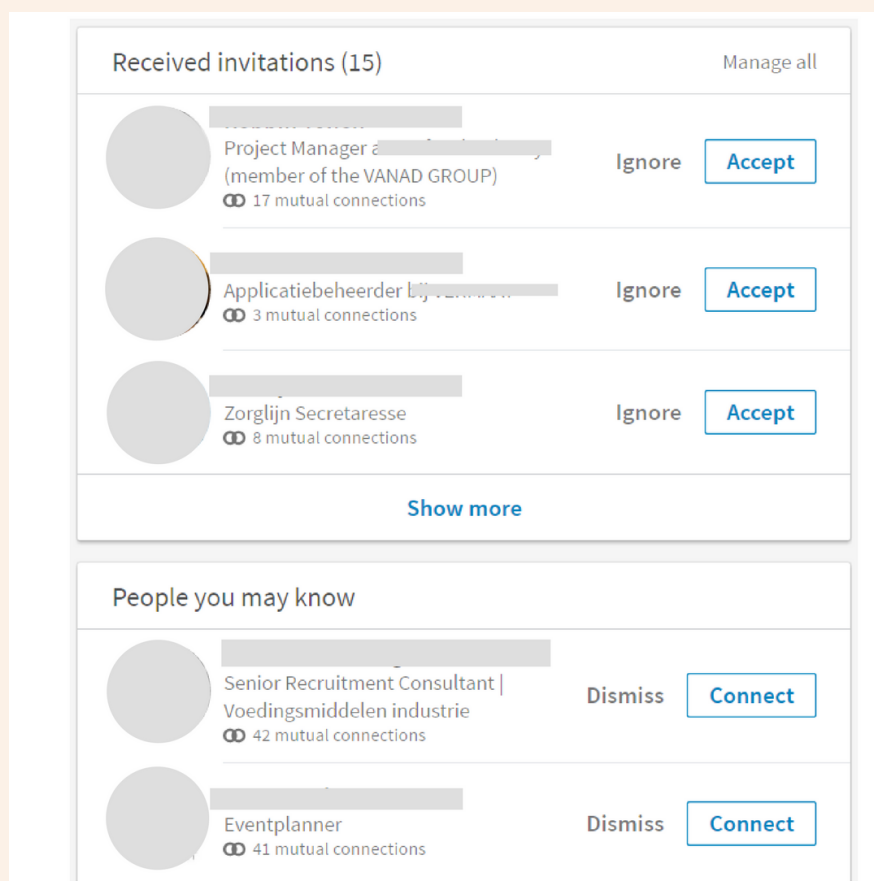
Following Groups

Groepen zijn er om LinkedIn gebruikers uit dezelfde industrie met elkaar te laten communiceren over dezelfde interesses, om elkaar vragen te kunnen stellen, om interessante content met elkaar te delen of bijvoorbeeld om vacatures te plaatsen. Zoek in de zoekbalk naar diverse groepen en sluit je aan als het je wat lijkt!

Hoe bouw je een zakelijk netwerk op?

LinkedIn zelf doet al allerlei suggesties nadat je je hebt aangemeld. Dit doet LinkedIn door middel van je geïmporteerde contacten van je e-mail adres en/of mobiele telefoon. Daarnaast zoekt LinkedIn naar overeenkomsten tussen jou en andere leden door middel van soortgelijke profielgegevens, dezelfde bedrijven en dezelfde scholen.

Je kunt al deze suggesties handmatig uitnodigen om te 'netwerken'. Dit doe je door een 'invite' te sturen met eventueel een persoonlijke boodschap. Natuurlijk kun je ook zelf op zoek gaan en mensen uitnodigen. Je zoekt bijvoorbeeld op voor- en achternaam, bovenin de zoekbalk. Staat diegene erbij die je kent? Stuur hem of haar dan een invite. Zo krijg je al redelijk snel een behoorlijk zakelijk netwerk van mensen die je kent.



Ben je nou juist op zoek naar nieuwe contacten en zijn er mensen die jou aanspreken, stuur hen dan gewoon een invite. Schrijf dan wel een boodschap erbij waarom je diegene graag in je contactenlijst wilt hebben. 'Wellicht kunnen we iets voor elkaar betekenen'!?

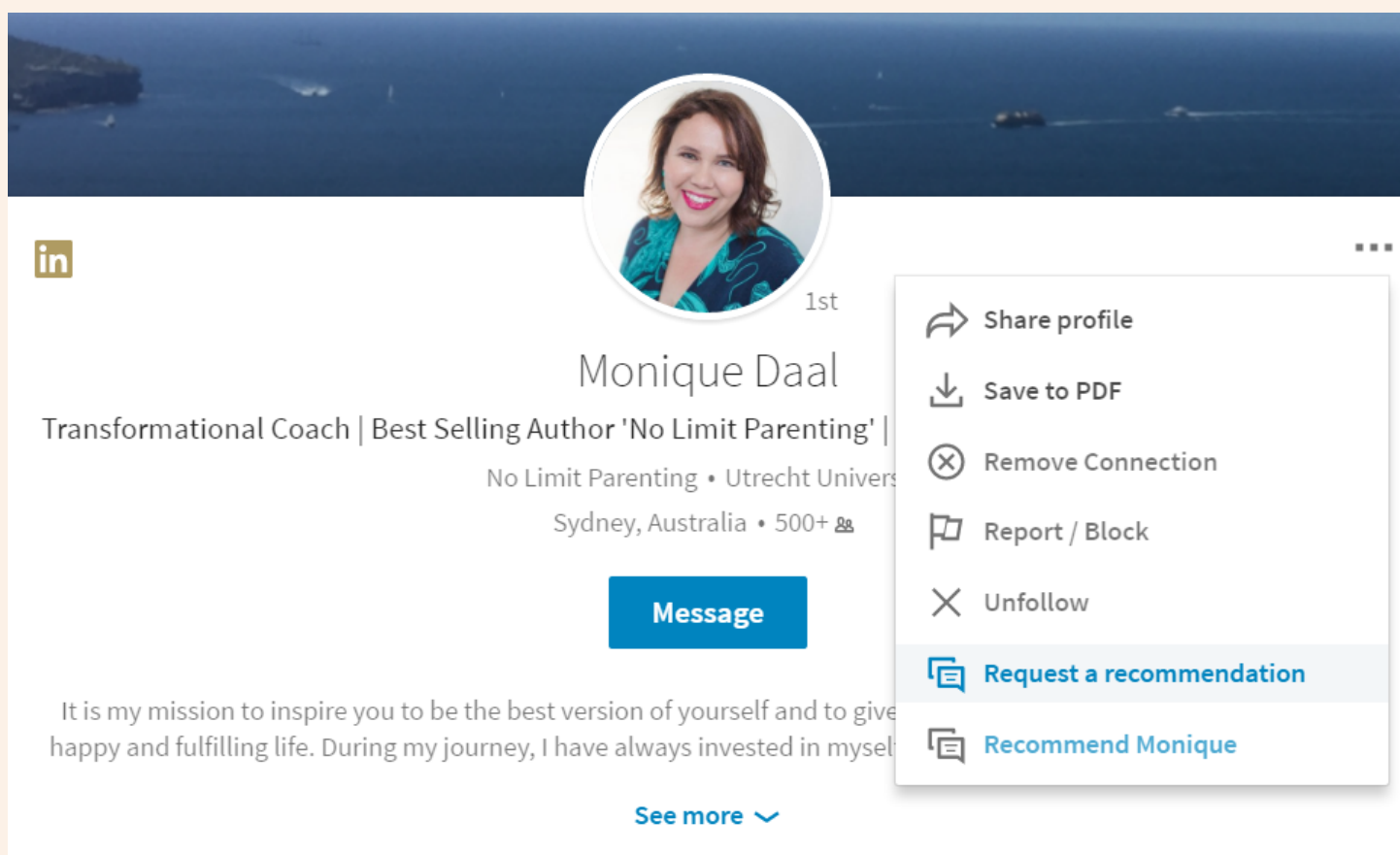
Hoe creeër je traffic?

Hoe zorg je er nou voor dat mensen jouw profiel bezoeken en met jou willen 'linken'.

- Het beste is om artikelen te schrijven. Artikelen over jouw expertise of interesses. Wat weet je, wat kun je, waar kun je anderen mee helpen? Maak het aantrekkelijk door de juiste titels en tussenkopjes te gebruiken. Aan de hand van deze artikelen kunnen er diverse mensen geïnteresseerd raken in wie jij bent en wat je doet. Ze checken eventueel je profiel en sturen je een invite als ze geïnteresseerd blijken.
- Wat ook goed werkt om onder de aandacht van het zakelijk netwerk te komen is door comments te plaatsen onder artikelen van anderen. De schrijver van het desbetreffende artikel zal hoogstwaarschijnlijk op jouw profiel kijken om te zien wie je bent. En wellicht zijn er nog meer mensen die onder hetzelfde artikel hebben gereageerd. Het kan zomaar weer een nieuwe zakelijke connectie opleveren!
- Verder kun je deelnemen aan diverse groepen. Hou jij je bijvoorbeeld met horeca bezig dan is er als voorbeeld de 'hospitality group'. Hier zitten allemaal mensen in die iets met hospitality hebben te maken. Wie weet doe je je voordeel ermee.
- In Nederland is Masja Slootweg iemand die ondernemers helpt de mogelijkheden van LinkedIn meer te benutten. Op haar Youtube kanaal heeft zij hierover meerdere filmpjes staan die mogelijk verhelderend voor je zijn: https://www.youtube.com/results?search_query=masja+slootweg

Recommendations

Het is sterk aanbevolen, andere LinkedIn gebruikers om een aanbeveling te vragen. Deze aanbevelingen zullen op jouw profiel worden getoond, wat er professioneel en geloofwaardig uit ziet ('sociaal bewijs'). Uiteraard moet je wel met deze gebruiker samen hebben gewerkt en met positieve afloop. Een recommendation vraag je, door op de 3 puntjes te klikken, bovenaan iemands profiel. 'Request a recommendation'.



Nu kun je, zoals je hierboven ziet, ook voor anderen een aanbeveling schrijven. 'Recommend'

Ik nodig jullie van harte uit om dit op mijn profiel uit te proberen. Dus mocht je hiertoe bereid zijn, mag je gerust voor mij een aanbeveling schrijven!

