

LinkedIn wat kan ik ermee?

Een korte samenvatting over netwerken met LinkedIn.



Astrid van der Windt
20-09-2013

INHOUDSOPGAVE	1
LINKEDIN WAT KAN IK ERMEE?	2
LINKEDIN PROFIEL AANMAKEN	3
LINKEDIN INSTELLINGEN	4
Privacy&Settings	4
Profiel.....	4
Communications	5
Groups, Companies & applications.....	6
Taal instellen.....	7
LINKEDIN STRATEGIE	8
Basis	8
LINKEDIN TIP 1 – VAARDIGHEDEN / SKILLS EN EXPERTISE	9
LINKEDIN TIP 2 – CONTACTGEGEVENS VAN JOUW CONNECTIES AANVULLEN	10
ZOEKFUNCTIES BINNEN LINKEDIN	11
LINKEDIN BEDRIJFSPROFIEL	12

LinkedIn wat kan ik ermee?

Je hebt ooit een LinkedIn profiel aangemaakt omdat je uitnodigingen vanuit je netwerk ontving. Je netwerk heeft zich de afgelopen jaren uitgebreid, maar nog steeds vraag je je af, wat de meerwaarde ervan is en wat je er nu eigenlijk mee kunt. Anders dan wel eens wordt gedacht draait LinkedIn niet om het opbouwen van een zo groot mogelijk netwerk. Maar waarbij helpt LinkedIn je dan wel?

- LinkedIn helpt je om je voor te bereiden op een afspraak. Bekijk van tevoren het profiel van degene met wie je een afspraak hebt en ontdek of jullie een gedeeld contact of interesse hebben. Dat maakt zeker het begin van je gesprek gemakkelijker.
- LinkedIn helpt je om in contact te komen met interessante mensen buiten je netwerk. Gebruik LinkedIn om mensen te vinden buiten je reguliere netwerk door gebruik te maken van je eerste graads netwerk.
- Switch je van baan? Leer je collega's alvast kennen. Dit voorkomt dat je de eerste dagen alleen maar bezig bent met het onthouden van namen en gezichten van je nieuwe collega's.
- Wordt actief in LinkedIn groepen. In een groep kun je nieuws zoeken, discussiëren, vragen stellen en zoeken naar informatie die relevant voor jou is. Je kunt dit doen door zelf een groep op te richten, maar ook door actief op zoek te gaan naar groepen die voor jou interessant zijn.
- Maak handig gebruik van zoekfuncties binnen LinkedIn om interessante informatie en waardevolle contacten te vinden.
- LinkedIn helpt je om gevonden te worden. LinkedIn profielen worden goed gewaardeerd in Google zoekresultaten en komen vaak voor in de top tien van zoekwoorden. Wil je beter gevonden worden? Besteed dan aandacht aan het optimaliseren van je LinkedIn profiel. Hierdoor wordt je niet alleen gevonden op je eigen naam, maar ook op relevante zoektermen.
- Stel je netwerk met statusupdates op de hoogte van je expertise en zakelijke activiteiten en blijf "top of mind".
- LinkedIn company profiles" "helpt je om je bedrijf te presenteren en je netwerk op de hoogte te stellen van belangrijke statusupdates van jouw bedrijf.

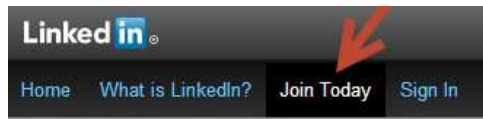
Natuurlijk kan er nog veel meer met LinkedIn.

In dit e-book leg ik uit hoe je in beeld kunt komen bij jouw netwerk.

Gebruikte bronnen en aanraders voor wie meer wil weten:

- *Hoe linkedIn nu echt te gebruiken – Jan Vermeiren*
- *www.socialmediatactics.nl*
- *Just connecting – LinkedIn e-book*
- *Voor solliciteren via LinkedIn, zijn de boeken en publicaties van Aaltje Vincent een aanrader*

LinkedIn profiel aanmaken



- Zorg dat je een bijgewerkt Curriculum Vitae bij de hand hebt;
- Ga naar www.linkedin.com;
- Klik op: join today en volg de aanwijzingen van LinkedIn. (LI);
- Sla de stap over om mensen via g-mail uit te nodigen voor LI. Doe je dit wel, dan ontvangen al je contactpersonen op LI een onpersoonlijke gestandaardiseerde uitnodiging;
- E-mail die je van LI hebt ontvangen bevestigen;
- log opnieuw in bij LI;
- Kies in eerste instantie voor de gratis versie;
- Ga naar edit profile en vul de gevraagde gegevens zo volledig mogelijk in;
- Zorg voor een goede profielfoto. Het beste kun je kiezen voor een vierkante foto van je gezicht waarbij je recht of schuin in de camera kijkt, met een neutrale achtergrond. Gebruik hiervoor dus geen vakantiefoto. (probeer op verschillende social media platformen zoveel mogelijk met dezelfde foto te werken, dit wekt vertrouwen);
- Zet de belangrijkste gegevens bovenaan. Als je alles hebt ingevuld kan je met het pijltje bij de onderwerpen zelf de volgorde van de informatie bepalen;



- Klik op het potloodje om aanpassingen te doen.
- Klik op het vierkantje en het plusje om afbeeldingen, video's en bestanden toe te voegen*
- Klik op het pijltje om de volgorde van je profiel aan te passen,

De eerste stappen zijn gezet. Nu kan je mensen gaan uitnodigen voor jouw netwerk.

Wie nodig je uit? Op basis van je e-mailadres, opleiding, werkgevers en wederzijdse connecties maakt LinkedIn een selectie van mensen die je mogelijk kent. Ben je ingelogd op LinkedIn en je klikt linksboven op de knop home, dan krijg je rechts een overzicht met "people you may know."

LinkedIn is een sociaal netwerk. Kies dus altijd voor een persoonlijke uitnodiging en vergeet de standaardtekst van LinkedIn.

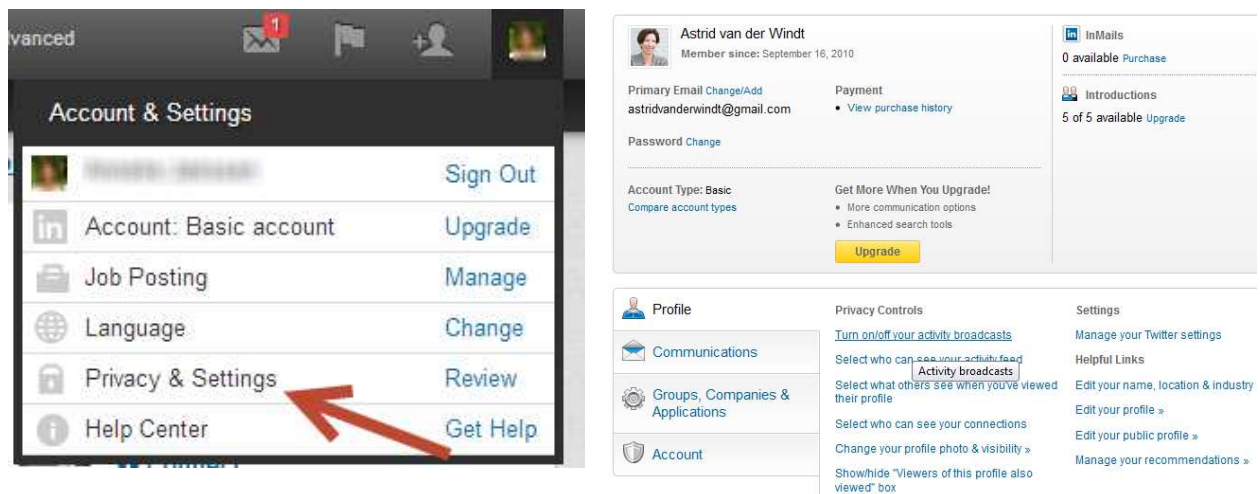
* Voorbeeld van afbeeldingen in je profiel:

LinkedIn past eerst twee wat grotere afbeeldingen, op de volgende rij komen 3 afbeeldingen naast elkaar.

	Afmetingen afbeeldingen in persoonlijk profiel
	Afbeeldingen onder samenvatting, werkervaring, opleiding etc. worden teruggebracht tot ongeveer het volgende formaat.
	De eerste 2 afbeeldingen onder 1 kop: ca. 296x222 pixels.
	De volgende 3 afbeeldingen tot ca. : 194x146 pxls

LinkedIn instellingen

Onder LinkedIn instellingen zitten enkele belangrijke en handige functies. De belangrijkste lopen we stap voor stap door:



Privacy&Settings

Profiel

Turn on/off your activity broadcasts: normaal gesproken staat deze aan zodat mensen in jouw netwerk je updates en veranderingen kunnen zien. Wil je gewoon je LinkedIn profiel een beetje mooier maken, dan zet je deze functie tijdelijk even uit. Op die manier krijgt niet iedereen bericht van al je wijzigingen. Heb je alle gewenste wijzigingen aangebracht? Vergeet dan niet de zichtbaarheid van je statusupdates weer aan te zetten.

Select who can see your activity feed

Deze functie geeft aan wie jouw statusupdates kan zien. (Everyone, your network, your connections, only you) Omdat LinkedIn vooral voor zakelijke netwerken wordt ingezet en je alle potentiële klanten wilt bereiken adviseer ik je hier te kiezen voor "everyone".

Select who can see you connections

De meest toegepaste optie is hier "your connections". Ben je bang dat de concurrentie ziet wie jij in je netwerk hebt, dan kan je ook kiezen voor de optie "only you"

Change your photo & visibility

Je kunt hier kiezen voor drie opties. Omdat je LI niet alleen wilt gebruiken om contacten te onderhouden, maar ook om contacten te leggen, adviseer ik om ervoor te kiezen dat je foto voor iedereen zichtbaar is.

Edit public profile

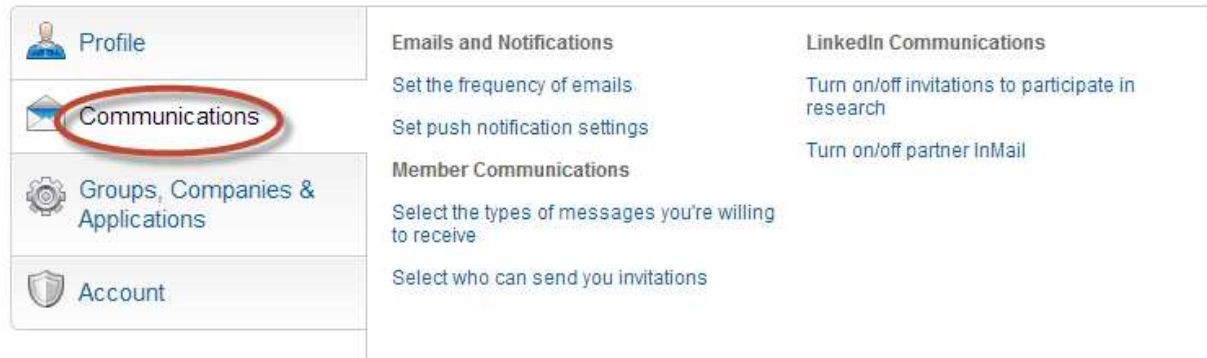
Je publieke profiel wordt weergegeven wanneer iemand je zoekt via een openbare zoekmachine. Dit profiel is minder uitgebreid dan je eigenlijke LinkedIn profiel. Door op deze plek je profiel te bewerken kan je aangeven welke onderdelen je wel/niet zichtbaar wilt hebben. Doe je aanpassingen, of wil je je openbare profiel onzichtbaar maken voor mensen van buiten LinkedIn? Houd er dan rekening mee dat het enkele weken duurt voordat je gegevens uit de zoekmachines zijn verdwenen.

Eigen URL (webadres)

In de rechterkolom kun je ook je URL aanpassen. Klik op your current URL op Customize your public profile URL en pas hier je naam aan. Kies bij voorkeur voor je voornaam-achternaam en als deze al vergeben is voor je achternaam-voornaam. LinkedIn geeft hierbij suggesties weer.

Communications

LinkedIn heeft de neiging je te overladen met allerlei e-mailmeldingen. Hoewel sommige meldingen handig zijn, is het goed om de e-mailmeldingen door te lopen en op sommige plekken uit te zetten.



E-mail and notifications;

bepaal zelf welke mails en hoeveel je wilt ontvangen. Je kunt hier kiezen uit no e-mail, daily digest e-mail, wekely digest e-mail , individual e-mail.

Zet niet alle e-mailberichten uit. Hierdoor loop je het risico dat je het contact met LinkedIn en dus je netwerk verwaarloost. Kijk goed welk type update je wel kunt missen.

Bijvoorbeeld: een individuele e-mail willen ontvangen wanneer iemand je een uitnodiging om te linken stuurt. Voor de netwerk activiteit (Network Updates) verkies je misschien een wekelijkse e-mail en van andere updates ontvang je liever helemaal geen e-mail.

Member Communications

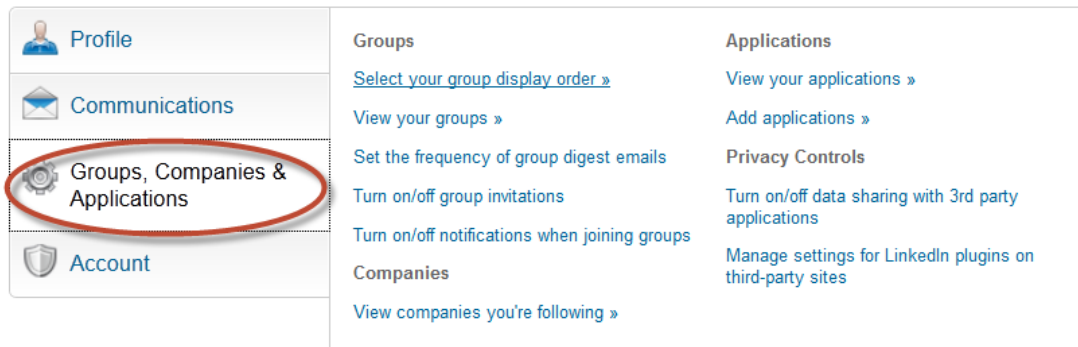
Type of messages you're willing to receive

Wil je dat mensen jou een e-mail kunnen sturen? Kies dan altijd voor de eerste optie "introductions and inmail only"

Onder opportunities kan je aangeven wanneer mensen contact met jou op kunnen nemen.

Hier is ook ruimte voor een vrije tekst, hierin kan je ook vermelden hoe mensen contact met je op kunnen nemen.

Groups, Companies & applications

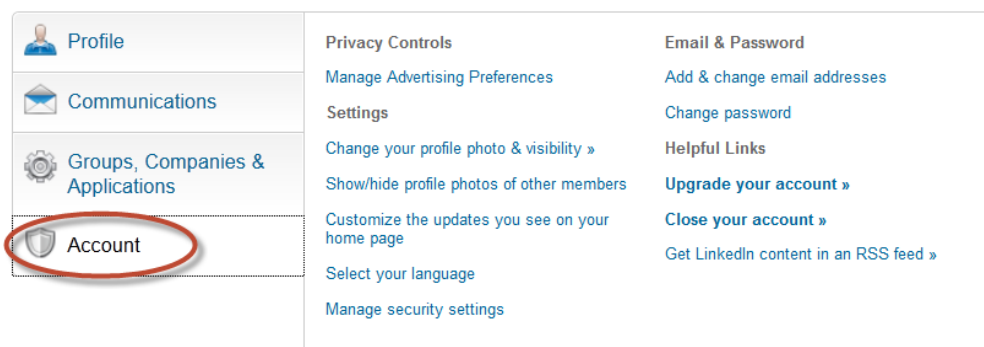


Ben je niet actief in groepen, dan kan je de instellingen onder deze tab rustig overslaan,

Onder deze tabs kan je o.a.:

- De volgorde bepalen van de groepen waar je lid van bent;
- Het aantal e-mailberichten vanuit je groepen instellen;
- Aangeven of je uitnodigingen voor groepen wilt ontvangen;
- Je statusupdates mbt het lid worden van groepen aan/uit zetten
- Een snel overzicht krijgen van de bedrijven die je volgt;
- Aangeven of LinkedIn jouw foto wel of niet in social advertenties mag gebruiken;
- Aangeven of LinkedIn informatie mag ontvangen van jouw bezoeken aan websites waarbij LinkedIn plugins worden gebruikt.

Account



Onder deze tabs kan je o.a.:

- Stel onder privacy controls je advertentie voorkeuren in.
- Stel de zichtbaarheid voor je profielfoto in. Je kunt kiezen uit; je connecties, je netwerk, iedereen. Om je herkenbaarheid te vergroten adviseer ik je je foto voor iedereen zichtbaar te maken.
- Bepaal hier welke updates van je netwerken te zien krijgt op je homepage.
- Je kunt hier je taal instellen. Veel mensen kiezen bewust voor Engels omdat nieuwe functionaliteiten het eerst in het Engelse profiel zichtbaar worden. Ook is het mogelijk een tweetalig profiel aan te maken. Daarover later meer.
- Zorg ervoor dat je altijd twee e-mailadressen aan je LinkedIn profiel gekoppeld hebt. Mocht er een keer iets misgaan, dan heb je meerdere herstel mogelijkheden. Vergeet niet je mailadres daarna via de e-mail die LinkedIn je toestuurt te bevestigen.
- Je kunt hier je wachtwoord wijzigen.
- Wil je je LinkedIn updates in een RSS-feed* ontvangen, dit is de plek. Je kunt kiezen uit publieke en persoonlijke feeds.

* Via RSS-feeds kan je eenvoudig op de hoogte blijven van nieuws op je favoriete sites. Een RSS-reader houdt het nieuws bij en geeft u alleen de wijzigingen per website waarop u geabonneerd bent.

Taal instellen

Je kunt je LinkedIn-profiel in een andere taal opstellen via de pagina “profiel bewerken”. Hiermee kunnen leden die LinkedIn gebruiken in een andere taal jouw profiel zien in de taal die het meest relevant voor hen is.

Je kunt zoveel profielen in een andere taal maken als er talen beschikbaar zijn.

Profiel in een andere taal maken:

1. Klik boven aan je startpagina op *Profiel* en klik op *Profiel bewerken*.
2. Klik op de pijl naar beneden naast de knop *Weergeven* en selecteer *Profiel in een andere taal* aanmaken.
3. Kies een taal.
4. Vertaal je *professionele kopregel*.
5. Klik op *Profiel maken* om naar de pagina *Profiel bewerken* van het profiel in de nieuwe taal te gaan.
6. Klik op de link *Bewerken* en vertaal de open velden.
7. Klik op *Bijwerken* en begin met het bewerken van de andere onderdelen.

Opmerking1: Er is geen optie om de taal van je primaire profiel te wijzigen, tenzij je je [account sluit](#) en je opnieuw aanmeldt bij LinkedIn in je voorkeurstaal om een nieuw account en profiel te maken. Omdat je dan alle connecties en aanbevelingen verliest die zijn gekoppeld aan je gesloten account is dit eigenlijk geen optie.

Opmerking2: De toelichting bij afbeeldingen, documenten en video's is bij alle profielen in dezelfde taal. Houd daar rekening mee als je een profiel in meerdere talen aanmaakt.

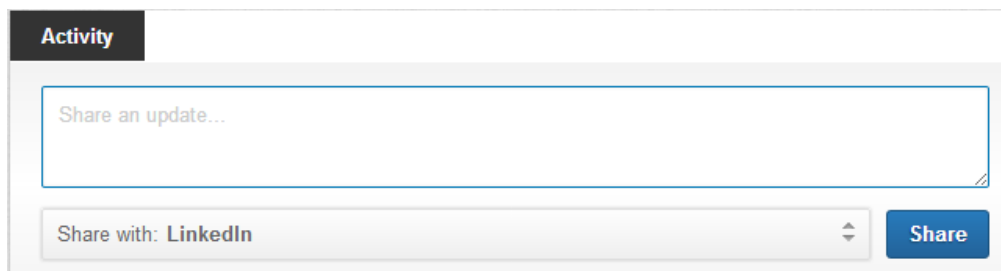
LinkedIn Strategie

Basis

- Zorg voor een aantrekkelijk en compleet profiel;
- Je headline of koptekst wordt het meest gezien. Benoem in je kopregel het volgende: *Wat heb je te bieden | Waarom willen mensen met jou linken | Waarom willen mensen iets van jou afnemen.*
- Laat je bedrijf meeprofitieren van jouw LinkedIn profiel: ga via edit profile naar edit contact info en voeg onder websites de drie belangrijkste landingspagina's toe van jouw bedrijf. Kies daarbij voor de optie "other" zodat je zelf de naam kunt aanpassen. Met het toevoegen van de drie landingspagina's lever je een bijdrage aan de vindbaarheid van jouw bedrijf via de zoekmachines van Google.
- Zijn er trefwoorden waarop jij graag gevonden wilt worden? Gebruik deze dan in je koptekst, samenvatting, werkervaring en opleiding. (gebruik synoniemen en gebruik het Google Adwords* hulpprogramma voor zoekwoorden);
- Voeg minimaal 15 vaardigheden toe (skills en expertise, zie de volgende blz.)
- maak hierbij bijv. gebruik van presentaties of voeg filmpjes of bestanden toe (zie ook voetnoot pag. 3);
- Zorg voor een aantrekkelijke bedrijfspresentatie;
- Wordt lid van groepen waar voor jou interessante mensen lid van zijn (klanten, prospects, doorverwijzers). Hierdoor komen mensen die voor jou interessant zijn automatisch binnen je netwerk waardoor je ze ook zonder betaalde account uit kunt nodigen voor je netwerk;

Zichtbaarheid vergroten

- Plaats updates;
- Deel statusupdates van je bedrijf;
- Reageer op status updates van anderen (like, share, comment);
- Vraag om aanbevelingen (dit vergroot je geloofwaardigheid);
- Geef aanbevelingen en waardeer vaardigheden van anderen (hiermee wordt je zichtbaar in het netwerk van degene die jij aanbeveelt. Dit kan heel waardevol zijn);
- Wees actief in groepen – start ook zelf een discussie;
- Start je eigen groep (denk na over de inhoud en datgene wat je met jouw groep wilt bereiken).



The image shows a screenshot of the LinkedIn 'Activity' section. At the top, there is a dark grey tab labeled 'Activity'. Below it is a large text input field with the placeholder text 'Share an update...'. Underneath the input field is a dropdown menu labeled 'Share with: LinkedIn' with a small upward-pointing arrow. To the right of the dropdown menu is a blue button with the text 'Share' in white.

* Google Adwords is het advertentieprogramma van Google. Een van de hulpprogramma's is gericht op het vinden van zoekwoorden. Dit zijn woorden of woordcombinaties die de gebruikers van Google intypen om iets te zoeken. Wil je gebruik maken van Adwords ga dan naar: <https://adwords.google.com/o/KeywordTool>.

LinkedIn Tip 1 – vaardigheden / skills en expertise

Endorsements op je skills en expertise of in het Nederlands; onderschrijvingen op je vaardigheden en deskundigheid. Het is tijd om ze te omarmen ze voor je te laten werken.

Deze endorsements lijken een beetje op de Facebook "vind ik leuk". Al wat je hoeft te doen is een druk op de knop en "klaar is Kees!". Je kunt de endorsements zien als een soort van "aanbevelingen lite". Geen stukken tekst waar je drie keer over na moet denken, maar gewoon een stukje waardering voor datgene waar iemand goed in is. En het leuke is, dat je vaak een endorsement als bedankje terug krijgt. Binnen LinkedIn kun je maximaal 50 vaardigheden toevoegen.

Tips

1. Voeg minimaal 15 vaardigheden aan je profiel toe (voorkom endorsements op vaardigheden die jij liever niet op je profiel ziet zoals "Dutch" - dat spreekt immers voor zich);
2. Wil je een endorsement van iemand ontvangen, geef er dan eerst zelf een;
3. Bekijk de populariteit van een "skill". |Als je een skill hebt ingevoegd ga je hier met je cursor op staan. Je krijgt dan de statistieken van het trefwoord te zien. Kies bij voorkeur voor trefwoorden met een stijgende trend.
4. Bedank voor een endorsement.

Bekijk de populariteit van een skill.



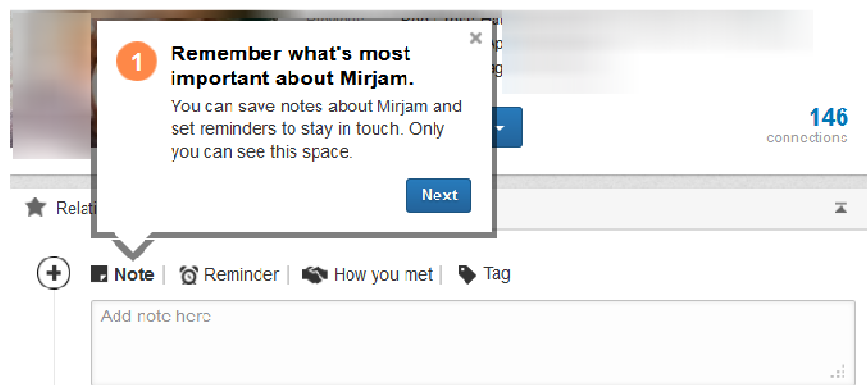
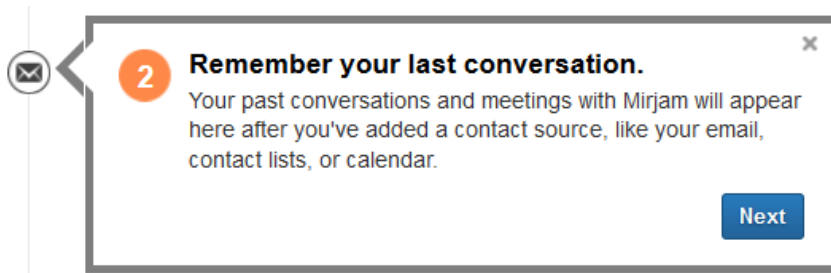
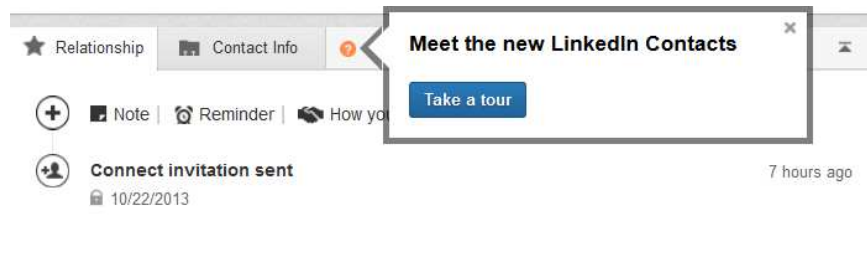
Over het nut van endorsements lopen de meningen nog uiteen. Sommigen zien het enkel als een erkenning van je expertise, maar het lijkt erop dat zij een belangrijke rol gaan spelen bij je vindbaarheid binnen LinkedIn. Hoe meer endorsements op bepaalde skills en expertise, des te groter de kans dat jouw profiel in de zoekresultaten naar boven komt. Dat wil zeggen als iemand zoekt op een trefwoord waar jij veel endorsements op hebt ontvangen. De keuze van je skills en expertise levert hierin dus een belangrijke bijdrage. Deze functie werkt op dit moment overigens alleen goed bij Engelse benamingen. Dus ook als je de rest van je profiel in het Nederlands hebt staan, is het verstandig om je vaardigheden en deskundigheid in het Engels te benoemen.

Zoals het gaat met social media in het algemeen, kost het uitrollen van een relatief nieuwe functie tijd om het in te passen en hier effectief mee om te leren gaan. Wat in ieder geval telt voor de ontvanger; elke endorsement draagt bij aan het opbouwen van een krachtig en geloofwaardig profiel. En dat telt voor personal branding.

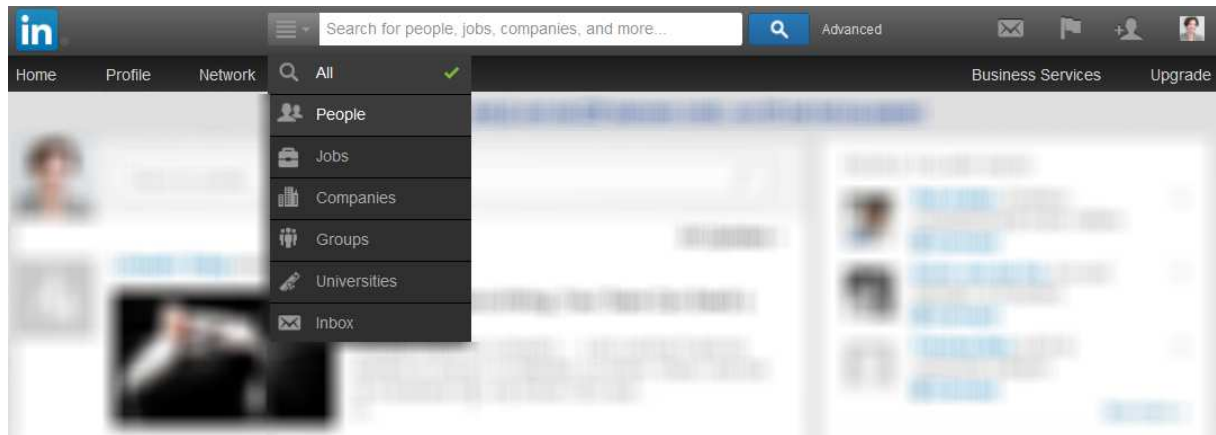
LinkedIn tip 2 – contactgegevens van jouw connecties aanvullen

Niet iedereen met wie je gelinked bent, zie of spreek je even vaak. Sommige mensen ontmoet je mogelijk slechts eenmalig. Daarom kan het handig zijn om een aantekening te maken bij je contactpersonen. Ga hiervoor naar je contacten. Klik je contactpersoon aan en vul onder de foto van je contactpersoon de gegevens aan.

Deze functie bestond al langer in LinkedIn, maar heeft sinds oktober 2013 een andere "look" gekregen. LinkedIn geeft de gebruiker zelf een rondleiding en suggesties om gegevens van je nieuwe contactpersonen aan te vullen. Zo vergeet je niet meer waar je iemand hebt ontmoet en kan je tegelijkertijd gemaakte afspraken noteren. Kijk maar hoe LinkedIn dat doet.



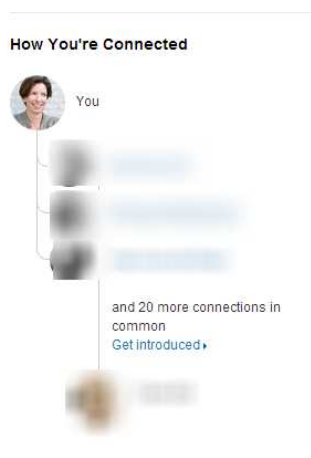
Zoekfuncties binnen LinkedIn



Wil je in contact komen met iemand of met een bedrijf dan kan je rechtsboven de naam van deze persoon of het bedrijf invullen. Zie rechts gelijk hoe je met elkaar verbonden bent. Je kunt deze persoon namelijk rechtstreeks benaderen, maar soms kan een kruiwagen helpen. In dat geval kan je iemand uit jouw eerste graads netwerk vragen om een introductie.



Wil je serieus genomen worden? Voorzie je uitnodiging dan altijd van een persoonlijke tekst en een reden waarom je graag met deze persoon in contact wilt komen.



LinkedIn bedrijfsprofiel

Ook bedrijven kunnen tegenwoordig niet meer om een LinkedIn bedrijfsprofiel heen. Het draagt bij aan een professionele uitstraling van je bedrijf maar het heeft meer voordelen:

- Een bedrijfsprofiel draagt bij aan de vindbaarheid van jouw bedrijf via Google.
- Het bedrijfsprofiel geeft je mogelijkheden om je bedrijf of diensten te promoten (heeft je bedrijf veel volgers, dan is het mogelijk om je berichten te targetten, en gericht je doelgroep te benaderen).
- Mensen vinden het vaak makkelijker om klanten om een aanbeveling van een dienst te vragen ipv een aanbeveling van zichzelf.
- Via het bedrijfsprofiel is het mogelijk vacatures te plaatsen, hiervoor betaal je wel een vergoeding aan LinkedIn die varieert van 139,95 voor 30 dagen tot 89,50 per vacature bij 10 vacatures.

Hoe krijg je meer volgers op je LinkedIn bedrijfspagina?

- Vraag bestaande collega's het bedrijfsprofiel te volgen.
- Vermeld een link naar het bedrijfsprofiel op je website of in je e-mail-handtekening.
- Volg de bedrijfsprofielen van anderen.
- Nodig relaties uit voor je bedrijfsprofiel en leg uit wat de voordelen zijn.

Afmetingen bedrijfsprofiel

Algemene Header afbeelding	646x220 pixels
Logo	100x60 pixels
Logo	50x50 pixels
3x Slider voor Link landingspagina	646x220 pixels Vermeld op de slider de dienst en vermeld naar welke URL elke slider moet verwijzen.
Plaatje of foto per dienst	100x80 pixels