

MEEER SUCCES MET LINKEDIN!

Handleiding voor professionals

Corinne Keijzer

DIGITALMOVES
we are social

Meer succes met LinkedIn!

Handleiding voor professionals

Corinne Keijzer

DIGITALMOVES
we are social

Voorwoord

De tijd van massacommunicatie is voorbij. We leven in een netwerkmaatschappij, en socialmediakanalen en interactieve medianetwerken spelen een steeds grotere rol als het gaat om beslissingen nemen – zowel in je privéleven als in bedrijven en organisaties. In de B2B-omgeving wordt, volgens onderzoeksbureau IDC, inmiddels 75 procent van de aankopen met behulp van social media gedaan. 81 procent van de zakelijke beslissingnemers toont eerder interesse in contacten met een sterk profiel.

Veel bedrijven en organisaties zag ik daardoor in de loop der jaren hun strategie flink aanpassen: van eenrichtingsverkeer, dat vooral bestond uit zenden, naar een interactieve houding ten opzichte van (potentiële) klanten, opdrachtgevers, stakeholders en andere geïnteresseerden en betrokkenen. Ook voor werknemers is er veel veranderd. Koude acquisitie wordt door steeds minder mensen gewaardeerd: nog maar 10 procent van de benaderde mensen vindt dat acceptabel. Je zult dus op een andere manier in contact moeten komen met nieuwe klanten en op innovatieve wijze je producten of diensten aan de man moeten brengen. Online aanwezigheid is een must in deze tijd. Als zelfstandig ondernemer, maar ook als medewerker fungeer je als ambassadeur van je bedrijf, en dan kun je je maar beter op professionele wijze presenteren. Want voordat je het weet, is je concurrent je voor.

Al ruim tien jaar werk ik nu met LinkedIn. Het is mijn digitale visitekaartje, de beste tool om potentiële klanten en opdrachtgevers te vinden, te netwerken en mijzelf te profileren als expert. Ik train, begeleid en adviseer mensen en bedrijven in de wirwar van social media. Ik benader zelf geen mensen, maar ik zorg ervoor dat ze mij vinden en vervolgens benaderen. En dat kun jij ook voor elkaar krijgen, als je LinkedIn op de juiste manier inzet.

Om jou als professional verder te helpen in deze netwerkmaatschappij, heb ik dit boek geschreven. Het is geschikt voor zowel beginners als gevorderden en vooral gebaseerd op eigen ervaringen uit de praktijk. Ik werkte met mkb'ers, met zzp'ers en voor langere periodes binnen grotere (corporate) bedrijven in allerlei verschillende branches.

Dit boek helpt je om een stevige basis te leggen voor een duidelijk vindbaar en zichtbaar profiel en zorgt ervoor dat je begrijpt wat netwerken inhoudt, hoe je social selling kunt toepassen en hoe ook jij uiteindelijk tot die waardevolle leads en goede klanten komt.

LinkedIn is je digitale cv, je professionele visitekaartje, maar vooral ook het platform waar je als professional vandaag de dag niet meer zonder kunt.

Ik wens je heel veel succes met en op LinkedIn!

Corinne Keijzer – Digital Moves



1 Het belang van LinkedIn

LinkedIn is een zakelijk online platform voor professionals. Waren het tot een paar jaar geleden nog vooral de hbo'ers en wo'ers die een profiel aanmaakten, nu zie je ook steeds meer mbo'ers hun weg vinden naar dit professionele netwerk.

LinkedIn kent twee soorten profielen: bedrijfsprofielen en persoonlijke profielen. Op het moment van schrijven zijn er wereldwijd dik 30 miljoen bedrijfsprofielen, bijna 800 miljoen persoonlijke profielen en er komen iedere seconde twee accounts bij. In Nederland tellen we bijna 8 miljoen persoonlijke accounts en is LinkedIn het grootste professionele netwerkplatform.

Daarnaast kent LinkedIn ruim 2 miljoen groepen. Dit zijn fora waarop LinkedIn-leden allerlei uiteenlopende onderwerpen bespreken. In dit boek gaat het vooral om het persoonlijke profiel, maar ook de groepen komen aan bod. Voor bedrijfsprofielen verwijs ik graag naar mijn boek '[LinkedIn voor bedrijven](#)'.

1.1 Waarom een persoonlijk LinkedIn-profiel?

De vraag 'wat moet ik met LinkedIn?' wordt vaak gesteld. Bij heel wat professionals heerst nog steeds de misvatting dat LinkedIn een soort Rolodex is met wat contacten en dat het verder een statisch platform is of alleen geschikt voor werkzoekenden. Maar LinkedIn is veel meer dan dat:

- Het is een fantastisch netwerkplatform.

- Het is een database voor al je contacten, met als voordeel dat jouw contacten zelf hun data bijhouden.
- Het is je digitale cv.
- Het is een informatiekanaal waarop je enorm veel kunt lezen over onderwerpen uit bijvoorbeeld jouw vakgebied.
- Het is een platform waarop je je expertise kunt tonen.
- Het is je digitale visitekaartje.
- Het laat jou een ambassadeur zijn voor het bedrijf waarvoor je werkt.
- Het stelt je in staat te volgen wat interessante besluitvormers, prospects en bedrijven online zeggen en daar handig op in te spelen om jezelf zichtbaar te maken.
- Het is een ideaal platform om in te zetten voor social selling.

In dit boek ga ik vooral in op dit laatste onderdeel: social selling.

1.2 Wat is social selling?

De term 'social selling' vind ik zelf niet de lading dekken, want het draait in eerste instantie niet om het 'verkopende' van iets. Mijn definitie:

Social selling is een proces waarin je je (sociale) netwerken inzet om de juiste professionals en besluitvormers (online) te ontmoeten, hen kennis laat maken met jouw expertise, jouw werk en jouw merk, en je vervolgens bouwt aan een sterke (online) relatie, waarin je in eerste instantie alleen geeft en verbindt, om uiteindelijk omzet/nieuwe klanten/meer bekendheid te genereren.

Eigenlijk maak je gebruik van 'social listening' of 'social giving' voordat je aan de slag gaat met social selling. Je luistert en geeft eerst, voordat je

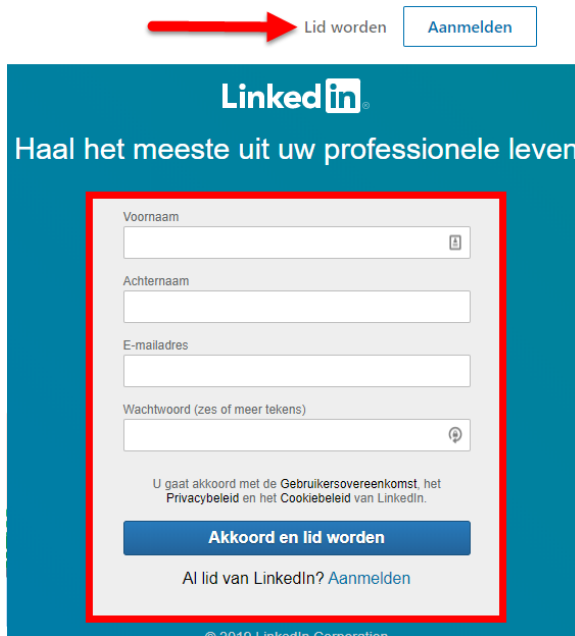
2. Een professioneel profiel

Zoals ik al zei in het voorwoord is dit boek geschikt voor alle niveaus. Ben je net begonnen of heb je nog geen profiel? Geen probleem, volg rustig alle stappen in dit boek. Heb je al wel een profiel, dan kun je verdergaan met [paragraaf 2.2](#).

2.1 Voor wie nog geen profiel heeft

Indien je nog geen LinkedIn-profiel hebt, is het nu tijd er een aan te maken. Op die manier kun je alles wat je in dit boek leert direct toepassen. Een profiel aanmaken is zo gebeurd. Ga daarvoor naar www.Linkedin.com en klik op 'Lid worden'.

Vul je gegevens in, altijd je echte naam (geen bedrijfsnaam), en klik op 'Akkoord en lid worden'.



→ Lid worden Aanmelden

LinkedIn
Haal het meeste uit uw professionele leven

Voornaam

Achternaam

E-mailadres

Wachtwoord (zes of meer tekens)

U gaat akkoord met de [Gebruikersovereenkomst](#), het [Privacybeleid](#) en het [Cookiebeleid](#) van LinkedIn.

Akkoord en lid worden

Al lid van LinkedIn? [Aanmelden](#)

© 2019 LinkedIn Corporation

3. Je LinkedIn-profiel professionaliseren

Of je nu al een tijd bezig bent op LinkedIn of net begonnen: je profiel kan altijd beter en professioneler. Als je het ooit hebt opgezet, wil dat niet zeggen dat je er niet meer naar om hoeft te kijken. LinkedIn is sowieso continu aan veranderingen onderhevig, maar ook jij verandert, en je ervaringen, behoeften en wensen veranderen mee. Daarom is het verstandig met regelmaat je profiel te checken en bij te werken. In dit hoofdstuk loop ik het hele profiel stap voor stap met je door.



LinkedIn kent geen opmaakstelsel. Je kunt in LinkedIn dus niet iets dik drukken, onderstrepen of schuin drukken. Hier zijn wel externe tools voor die je kunt gebruiken, zoals [LingoJam](#). Opsommingen, symbolen en emoji's kunnen vanuit Word of je telefoon gekopieerd en geplakt worden.

Let wel op: *niet alle browsers en besturingssystemen ondersteunen de codes van deze handelingen. Daardoor loop je het risico dat mensen jouw emoji zien als een vierkantje of een vraagteken.*

Je introductieprofiel is het eerste wat mensen zien als ze op je profiel komen. Dit is een soort info-stuk van een aantal onderdelen uit je profiel, een introductie van jezelf.

4. De statistieken van jouw profiel

De populairste en meest gebruikte optie binnen LinkedIn is het bekijken van andere profielen. Behalve dat het leuk is om andere professionals te bekijken en door hen bekeken te worden, biedt deze optie veel mooie zakelijke kansen: netwerken, leads genereren, je bezoekers analyseren op regio, functie en zelfs bedrijf. Kortom, het geeft je een schat aan informatie waar je je voordeel mee kunt doen.

4.1 Zien wie jouw profiel bekeken heeft

Op de homepage zie je in de linker kantlijn hoe vaak je profiel is bekeken in de afgelopen 90 dagen. Dit dashboard is niet zichtbaar voor andere LinkedIn-leden.

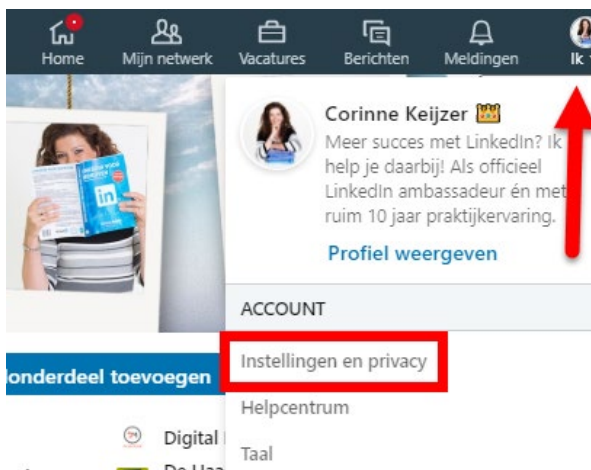
The screenshot shows the LinkedIn homepage for user Corinne Keijzer. The top navigation bar includes 'Home' (highlighted with a red box), 'Mijn netwerk', 'Vacatures', and 'Berichten'. The left sidebar displays profile statistics: 'personen bekeken uw profiel 2.999' and 'personen bekeken uw bijdrage 7.353'. A red arrow points from the '2.999' value to a post in the main feed. The post is from Corinne Keijzer and contains the text: "LinkedIn lijkt steeds meer op Facebook!" "Die opmerking hoor ik zó vaak in mijn workshops en sprekersessies. Of ik het daar mee eens ben?" "Dat lees je in mijn nieuwste blog: <https://lnkd.in/egHPmvP>" "En uiteraard ben ik heel benieuwd naar jullie mening 😊".

Ook zie je op het dashboard in je eigen profiel hoe vaak je profiel bekeken is. Anderen LinkedIn-leden zien dit niet.

5 Je persoonlijke instellingen

In de persoonlijke instellingen van je LinkedIn-profiel kun je veel onderdelen en onderwerpen naar eigen voorkeur instellen. Het is belangrijk om deze goed door te nemen; soms heb je namelijk bepaalde onderdelen zo ingesteld dat anderen ze niet kunnen zien. En dat zou zonde zijn van je harde werk, nietwaar? Of misschien wil je bepaalde onderdelen juist afschermen die nu open en bloot staan. Bedenk wel dat je op een openbaar platform zit en dat het om het netwerken gaat. Hoe opener en transparanter je bent, hoe meer vertrouwen je wint. Maar uiteindelijk ben jij degene die bepaalt wat wel en niet op je persoonlijke LinkedIn-profiel komt te staan.

Je komt bij je instellingen door rechtsboven in het profiel op je kleine profielfoto te klikken (Ik) en dan op 'Instellingen en Privacy'. Bepaalde instellingen vind je op meerdere plekken binnen LinkedIn, waardoor je ze misschien al een keer voorbij hebt zien komen tijdens het bijwerken van je profiel. Als LinkedIn om je wachtwoord vraagt bij het aanpassen van je instellingen, dan is dat uit veiligheid.

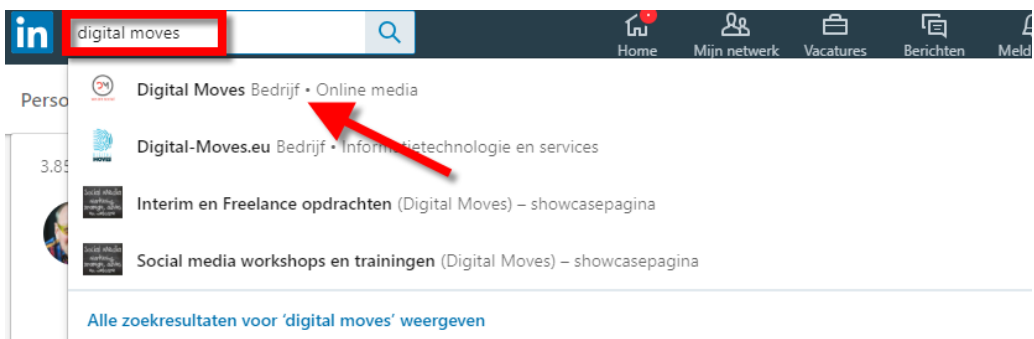


6. Zoekfunctie, connecties en uitnodigingen

LinkedIn is een perfect medium om contact te maken met bekenden, maar zeker ook met onbekenden. Beperk je niet alleen tot je bekende (vrienden)kring of vakgebied, maar kijk vooral ook daarbuiten. Vaak zijn juist de tweedegraadsconnecties (connecties van jouw connecties) van belang, omdat daar weleens die potentiële klant, opdrachtgever, werkgever of samenwerkingspartner tussen kan zitten. Beperk je ook niet tot alleen online netwerken, maar combineer dit in gezonde balans met offline netwerken. Face-to-face iemand ontmoeten blijft belangrijk om de gunfactor te vergroten.

6.1 De zoekfunctie

Boven in LinkedIn zie je een zoekbalk. Ben je gericht op zoek naar een persoon of een bedrijf, dan kun je hier de naam ingeven en komt LinkedIn direct met suggesties waar je uit kunt kiezen. Daar kun je op klikken zodat je op dat profiel komt.



7. Updates en blogs schrijven

De homepage is de hoofdpagina van LinkedIn en na je profiel het belangrijkste onderdeel. Hier komen namelijk alle activiteiten uit je netwerk voorbij. Je vindt de homepage door boven in je menubalk op 'Home' of het LinkedIn-logo links te klikken.



7.1 Je tijdlijn

Op de homepage vind je je tijdlijn. Hier komen alle statusupdates van jou en je connecties voorbij, maar ook van de bedrijven, influencers, groepen en universiteiten en hogescholen die je volgt. Deze updates zijn bijvoorbeeld meldingen van een connectie over een blogpost, een zakelijke onderneming waar hij of zij mee bezig is of een nieuwtje. Ook komen meldingen voorbij van nieuwe connecties van jouw connecties, aanpassingen van profielen en berichten die jouw connecties liken of waar ze op reageren. Op het moment van schrijven kun je je tijdlijn helaas niet meer filteren op berichten. Je ziet alles van iedereen, wat het best druk kan maken. Wel kun je kiezen voor de populairste updates (meeste reacties, likes en/of gedeeld) of recente updates in chronologische volgorde. Helaas is dit alleen mogelijk op desktop/laptop, niet op mobiele applicaties.

8. Berichteninbox en meldingen

Er zijn verschillende opties om berichten, meldingen en notificaties te ontvangen op LinkedIn.

8.1 Berichten

In je 'Berichten' komen al je berichten en InMails (privéberichten van betalende leden met wie je niet gelinkt bent) binnen en vind je al je uitgaande berichten. Hoe kom je het snelst in je inbox? In je menubalk, boven in je profiel, zie je een icoontje in de vorm van tekstballonnetjes staan. Klik erop om in je inbox te komen.



Je krijgt nu een overzicht te zien van al je berichten. Dit zijn zowel ontvangen als verzonden privéberichten, maar ook bijvoorbeeld uitnodigingen waarop je gereageerd hebt.

Onder het icoontje met de drie schuifjes zie je nu zes opties: al je berichten, gearchiveerde berichten, alle berichten van je connecties, ongelezen berichten, InMails en spam.

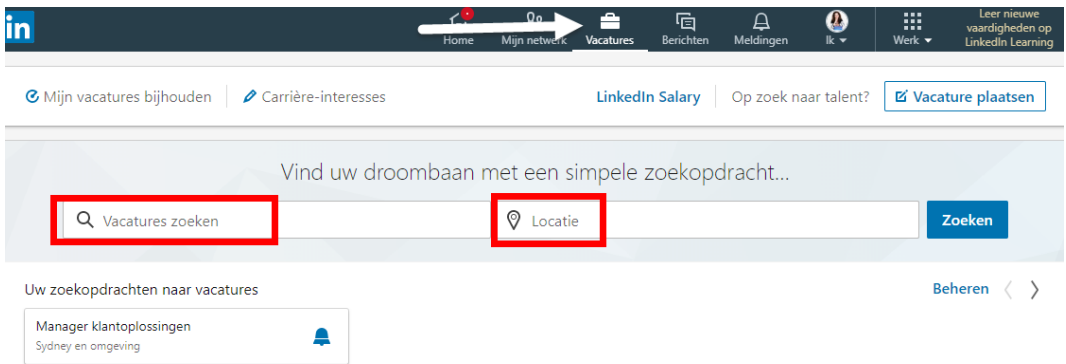
9. Groepen

Groepen vormen een interessant onderdeel van LinkedIn. Het zijn fora voor professionals, gericht op een specifiek onderwerp. Over het algemeen hebben ze allemaal een zakelijke insteek. Het nut van LinkedIn-groepen zit in het volgende:

- *Groepen zijn erg geschikt om te **netwerken**.* Je kunt hier nieuwe mensen leren kennen, online en later wellicht offline. Er zijn zelfs groepen waarin mensen oproepen met elkaar te linken om zo het netwerk uit te breiden. Uiteraard blijft het in je netwerk gaan om kwaliteit en niet om aantallen, maar handig is het wel om een wat groter bereik te krijgen.
- *Groepen zijn een walhalla als het gaat om **informatie en tips**.* Vooral vakgerichte of branchegerichte groepen zijn interessant, omdat daar door professionals uit jouw eigen vakgebied veel nieuws en tips gedeeld worden.
- *Groepen zijn een handige **vraagbaak**.* Er zit vaak veel expertise in groepen uit een bepaald vakgebied. Veel mensen met kennis en ervaring zijn bereid jou te helpen. Schroom dus niet en stel je vragen in de groep. De kans is groot dat je snel antwoord of hulp krijgt.
- *Je kunt jouw **kennis delen** in groepen en daarmee jouw **professionaliteit aantonen**.* Doe dit niet alleen in vakgerichte of branchegerichte groepen, maar juist ook daarbuiten in andere soorten groepen. Er zijn genoeg mensen die op jouw expertise zitten te wachten. En hoe mooi is het als je mensen helpt en onbaatzuchtig adviseert, zodat ze later op je profiel komen en je wellicht eens bellen of mailen voor een afspraak. Of nog mooier: als andere mensen jou als expert adviseren aan mensen van wie

10. Zoeken naar vacatures

LinkedIn leent zich uitstekend voor het zoeken naar een geschikte baan. Bovendien kent het bepaalde functionaliteiten en opties die vacaturesites niet hebben en heb je een netwerk dat je kunt inzetten. Op dit moment van schrijven is 14 procent van de LinkedIn-leden op zoek naar een baan, maar ook mensen mét een baan staan open voor een nieuwe carrière move, maar liefst 83 procent! Klik boven in de menubalk op 'Vacatures'. Er opent dan een nieuw veld met mogelijkheden om te zoeken naar vacatures in jouw locatie.



10.1 Vacatures zoeken en ontdekken en Carrière-interesses

Als eerste zie je in deze omgeving direct de vacatures die je misschien interesseren. LinkedIn selecteert deze vacatures automatisch op basis van wat je in je profiel ingevuld hebt. Het scheelt je zoekwerk en je kunt er direct op klikken. Vind je de voorkeuren niet passend, dan kun je ze zelf aanpassen. Je kunt dit doen door op 'Carrière-interesses' te klikken.

11. Mobiele applicaties en handige tools

LinkedIn heeft speciale mobiele applicaties en tools waarmee je gerichte handelingen kunt uitvoeren.

11.1 LinkedIn-applicaties

De bekendste applicatie is die van het platform zelf: de LinkedIn app.



Aan de slag met je LinkedIn-bedrijfspagina

Voor veel bedrijven is een LinkedIn-bedrijfspagina een must. Niet alleen kun je er je organisatie goed profileren, ook kun je je als werkgever goed laten zien en een band aangaan met potentiële werknemers. Daarnaast kun je heel gerichte en effectieve advertenties inzetten om je doelgroep te bereiken en is het mogelijk om vacatures te plaatsen waar LinkedIn-leden al direct op LinkedIn op kunnen solliciteren.

Alles weten over de LinkedIn bedrijfspagina? Bestel dan het [e-book](#) (ISBN: 978-90-830117-1-4) of boek '[LinkedIn voor bedrijven](#)' (ISBN: 978-90-821903-8-0).



Dankwoord

Behalve dat ik heel erg veel van mijn content uit eigen ervaring put door mijn werkzaamheden bij bedrijven, in trainingen en in workshops, haal ik uiteraard ook vaak informatie van online platforms, blogs, nieuwskanalen en LinkedIn-kanalen zelf. Maar mijn bronnen voor dit boek waren door de jaren heen vooral ook de werknemers van LinkedIn zelf.

LinkedIn heeft een fantastisch team in de USA, Amsterdam en Dublin, waar ik regelmatig contact mee heb. Het team is opgesplitst in drie onderdelen: Talent Solutions (voor de recruitment), Sales Solutions (voor de sales, waaronder Sales Navigator) en Marketing Solutions (voor de advertenties). Vanwege mijn werkzaamheden bij vele bedrijven uit allerlei branches en op verschillende gebieden werk ik regelmatig samen met LinkedIn binnen alle drie de takken van sport. Daarnaast ben ik in 2017 benoemd tot officieel ambassadeur van LinkedIn. Ik maak vaak dankbaar gebruik van hun informatie, documenten en workshops en ben ook altijd welkom op hun hoofdkantoor, waar ze me dan weer bijpraten over de laatste ontwikkelingen. Daarom ook dank aan al deze LinkedIn-collega's!

Tot slot wil ik iedereen uit mijn vriendenkring bedanken die zijn of haar profiel en profielfoto ter beschikking heeft gesteld voor dit boek: Rik Keijzer, Rebecca de Ruijter, Ingeborg van Gerwen, Erna Kramer-Tieman, Marjoke Verboom, Eleonore de Vette, Perihan Halis-Breet, John Westerlaken, Monica Ebbes, Menno Ebbes, Gaby Stengel-Jansen, Xaviera Ringeling, Herman Couwenbergh, Martina Zwaan, Henk Klop, Tjerk Hidde Wijma, Martin Haneveld, Tanya Hatvary, René Nawijn, Eric

van Rijn, Anita Veerman, Johan Veerbeek, Vincent Vilouca, Marcel Dutch, Jolanda Sieders, Lisa de Vries, Remco Windsant, Marion Banis, Nicolai Kippersluis, dank jullie wel, echt super dat ik jullie profielen mocht lenen!

Over de auteur

Corinne heeft zich in de afgelopen jaren volledig gespecialiseerd in socialmediamarketing en -strategie, met tegenwoordig vooral de focus op LinkedIn, waar zij tot officieel ambassadeur is benoemd en ook regelmatig met de LinkedIn-ontwerpers contact heeft. Met haar bedrijf Digital Moves werkt ze samen met andere ondernemers die ieder hun eigen expertise hebben op gebied van online media. Regelmatig wordt ze gevraagd als spreker, met name over het onderwerp 'social selling met LinkedIn', maar ook op gebied van arbeidsmarktcommunicatie, ondernemen en digitaliseren en enthousiasmeren van een organisatie. Daarnaast is ze bedreven in het geven van op maat gemaakte LinkedIn-trainingen.

Ze is auteur van honderden blogs, artikelen en meerdere boeken over social media. In 2017 is zij door een vakjury van de FOTY awards verkozen tot beste zzp'er in de categorie 'Coaching & Training'. Volg Corinne op <http://www.corinnekeijzer.nl> om op de hoogte te blijven van alle ontwikkelingen of zoek haar op LinkedIn en nodig haar (uiteraard met een persoonlijk bericht) uit om te linken.



**OFFICIAL
LINKEDIN
AMBASSADOR**

'Meer succes met LinkedIn is een zeer compleet en gedegen overzicht van alle functionaliteiten die het LinkedIn-platform aan professionals te bieden heeft. Ik heb het dan ook met plezier gelezen en weet zeker dat zowel startende als ervaren netwerkers veel waardevolle informatie zullen halen uit deze handleiding.'



[Marcel Molenaar, Countrymanager LinkedIn Benelux](#)

Workshops, sprekerssessies en trainingen

Geen zin om het allemaal zelf uit te vogelen? Via Digital Moves bieden we verschillende workshops, trainingen en sprekerssessies aan met verschillende doelen en voor verschillende doelgroepen. Deze vinden plaats in Amersfoort of bij jou binnen je bedrijf. Het is maar net wat je wilt. Zie voor meer informatie: <https://www.digitalmoves.nl/>

DIGITALMOVES
we are social

TRAININGEN & WORKSHOPS ▾ AGENDA DIGITALE STRATEGIE EN CONSULTANCY SPREKERSSESSIES OVER DIGITAL MOVES ▾ BLOG CONTACT



Online trainingen

Met de online trainingen van de Digital Moves Academy hoef je zelfs helemaal niet de deur uit. Kies je eigen training en leer lekker op je gemak achter je laptop alle ins en outs van het persoonlijke profiel, de Sales Navigator of (binnenkort) de LinkedIn bedrijfspagina.

<https://www.digitalmoves-academy.nl/>

