

17 stappen naar een up-to-date LinkedIn profiel

LinkedIn staat nooit stil. Net als jij! Net zoals jij als ondernemer of verkoper constant bezig bent om jezelf te ontwikkelen verandert ook de manier waarop je LinkedIn profiel wordt weergegeven.

Jij wilt toch ook optimaal profiteren van LinkedIn met jouw unieke professionele profiel? Hoogste tijd dus om jouw LinkedIn profiel een flinke update te geven! Wij laten je in 17 eenvoudige stappen zien hoe je goed wordt gevonden op LinkedIn én daarbuiten!

Over SOCIAL.ONE

Sinds de oprichting van Social.ONE in 2009 hebben we al meer dan 10.000 sales professionals en ondernemers mogen helpen om LinkedIn commercieel slimmer en efficiënter te gebruiken. In die ruim 10 jaar hebben we werkelijk iedere LinkedIn feature wel een keertje gezien én getest – totdat de volgende langskomt! En dat gebeurt vaker dan je denkt. Wij zitten er altijd bovenop; we lezen iedere update over LinkedIn en daarom zijn wij altijd op de hoogte van alle nieuwe ontwikkelingen en nieuwe mogelijkheden.

Social.ONE slaat in 2020 een nieuwe weg in. Oprichter Perry van Beek heeft een team van LinkedIn-experts om zich heen verzameld en samen gaan wij ons inzetten om van jónw bedrijf een ware social-selling-machine te maken. Wat zou een constante stroom aan relevante leads voor jouw bedrijf betekenen? [Download](#) daarom nu onze nieuwste whitepaper over LinkedIn bedrijfspagina's of neem eens contact met ons op!



1 All-Star

LinkedIn beoordeelt hoe compleet je jouw LinkedIn profiel hebt ingevuld. Volgens LinkedIn ben je een Beginner, Intermediate of All-Star. Volgens de Van Dale ben je dus beginner, gevorderd of zeer deskundig. De opdracht is simpel: zorg ervoor dat je het hoogste niveau bereikt! Profielen die All-Star zijn, worden tot 27 keer beter gevonden in de zoekresultaten. Om het All-Star niveau te bereiken, moeten de volgende onderdelen duidelijk in je profiel naar voren komen:

- profielfoto
- opleiding
- samenvatting
- branche
- functie
- locatie
- skills (minstens 5)



2 Naam

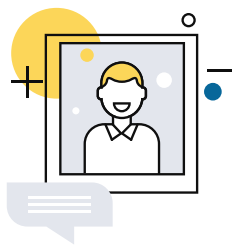
Vul in het naamveld alleen je naam in. Vermijd toevoegingen, zoals je e-mailadres, telefoonnummer, etc. Dit is tegen de gebruiksvoorwaarden van LinkedIn en kan zelfs leiden tot een al dan niet tijdelijke restrictie van je account. Relevante titels, zoals Dr., ING, en MBA worden wel gedoogd.



3 Headline

Je headline is één van de belangrijkste onderdelen van je LinkedIn profiel. Samen met je profielfoto is dit het eerste wat anderen van je te zien krijgen. Nu bepaalt je potentiële klant direct al of hij of zij jouw profiel verder wil bekijken.

YES! Natuurlijk gaat die potentiële klant jouw profiel bekijken! Jij hebt namelijk goed nagedacht over wat mensen in één oogopslag van jou moeten weten. Twee dingen zijn cruciaal voor een sterke titel: jouw specialisme en dat wat jou uniek maakt. Standaard wordt de titel van je huidige positie bij je huidige bedrijf geplaatst, maar dit kun je zelf aanpassen. Je hebt 120 karakters om jezelf binnen je netwerk 'Top of Mind' te maken als dé expert in je branche. Omdat dit onderdeel zo belangrijk is, besteden we hier tijdens onze trainingen altijd extra aandacht aan.



4 Profielfoto

Cruciaal voor een goede profielfoto: houd het zakelijk. Zorg dat je gezicht duidelijk herkenbaar is en dat je profielfoto openbaar staat. Je profielfoto is immers de eerste indruk! Volgens LinkedIn worden profielen mét profielfoto 14 keer vaker bekeken dan profielen zonder foto.



5 Postcode

LinkedIn heeft Nederland ingedeeld in een aantal regio's. De postcode die je invult bepaalt bij welke regio jij hoort. Jouw postcode is voor anderen niet direct zichtbaar, maar er is wel op te zoeken. In plaats van alleen de regio kun je ook je stad of dorp aangeven. Je regio is enorm relevant, aangezien mensen vaak eerst binnen hun eigen regio zoeken.

TIP: Stel je voor dat je kantoor in Zwolle zit, maar je belangrijkste klanten zich in de regio Rotterdam bevinden. Verander dan je regio op LinkedIn ook naar Rotterdam!



6 Bedrijfstak

Wat je branche betreft; selecteer datgene wat het beste bij jouw specialisme past. Let op, je bedrijfstak wordt niet meer op je profiel weergegeven maar je kunt er wel op gevonden worden.

PRO-TIP: Dit betekent natuurlijk ook dat jij zelf bedrijfstakken als filter kunt gebruiken wanneer je op zoek gaat naar nieuwe, relevante leads!



7 Contactgegevens

LinkedIn geeft je de mogelijkheid om je contactgegevens te delen met je netwerk. Je kunt verschillende details toevoegen en wij raden je dan ook sterk aan om dit te doen! Maak het zo gemakkelijk mogelijk voor je klanten om meer informatie te vinden en snel met je in contact te komen.

De volgende onderdelen kun je bij je contactgegevens vermelden:



Websites:

Je kunt tot drie websites toevoegen die op LinkedIn voor iedereen zichtbaar zijn.

TIP: personaliseer de omschrijving van de websites door 'ander' te selecteren in plaats van 'bedrijfswebsite'. Heb je geen drie websites, verwijst dan naar relevante pagina's op je website. Zo zien mensen direct welke belangrijke projecten je hebt afgerond of welke gerenommeerde bedrijven er tot jouw klantenbestand behoren.



Telefoon:

Niets beter dan een persoonlijk telefoongesprek, toch? Als je direct bereikbaar voor je klanten wilt zijn, vul je hier een telefoonnummer in. Dit nummer is alleen zichtbaar voor je eerstelijns connecties.



Adres:

Hier vul je een fysiek adres in. Geef hierbij bijvoorbeeld aan of het om je kantoor, projectlocatie, of correspondentieadres gaat. Ook dit veld is alleen zichtbaar voor je eerstelijns connecties.



E-mail:

E-mail is extreem belangrijk! Jouw potentiële klanten moeten jou op ieder moment een mailtje kunnen sturen. Je e-mailadres is standaard zichtbaar voor eerstelijns connecties, hoewel je in je settings kunt aangeven of je deze met de hele wereld of zelfs met niemand wilt delen.



IM:

IM betekent Instant Messaging. Hier kun je bijvoorbeeld Skype toevoegen. Handig wanneer je veel gebruik maakt van videoafspraken! Ook dit is alleen zichtbaar voor je eerstelijns connecties.



Verjaardag:

Bepaal wat voor jou relevant is. Misschien geeft dit je profiel wel nét die persoonlijke touch waar je klanten naar op zoek zijn. Het geboortjaar kun je tegenwoordig (gelukkig!) niet meer invullen. Verder bepaal je in je settings helemaal zelf met wie je deze informatie deelt op LinkedIn. Door je verjaardag toe te voegen kom je in ieder geval één keer per jaar extra onder de aandacht binnen je netwerk!



8 Openbaar profiel

Verander deze in je eigen naam. Zodoende word je makkelijker op je eigen naam gevonden, bijvoorbeeld in Google. Ook kun je de URL van jouw profiel in je e-mailhandtekening gebruiken of op andere Social Media platforms, zodat mensen direct worden doorverwezen naar jouw profiel.

***PRO-TIP:** Is je naam al bezet? Maak dan gebruik van verbindingsstreepjes of kijk of je je voor- en achternaam kunt omdraaien.*

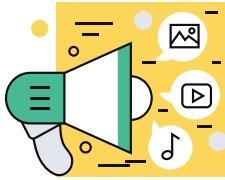


9 Samenvatting

Bij je LinkedIn samenvatting zijn circa de eerste 300 tekens het belangrijkste. Dit is het aantal karakters wat jouw profielbezoeker ziet voordat hij of zij op "show more" klikt. Veel mensen klikken echter niet op "show more" en dus is het cruciaal om in deze eerste drie regels je belangrijkste boodschap over te brengen! Maak je profielbezoekers nieuwsgierig genoeg om wél verder te willen lezen.

***LET OP:** in de mobiele app zien mensen nog minder. Wanneer iemand jouw profiel daar opent, ziet hij of zij aanvankelijk alleen de eerste 160 tot 170 karakters.*

De waarde van een goede samenvatting wordt enorm onderschat. Mensen schrijven vaak wat over het bedrijf waar ze werken of slaan dit stuk zelfs helemaal over. GEMISTE KANS! Je samenvatting is de ideale plek om jouw verhaal te vertellen. Houd het zakelijk, maar met een leuke persoonlijke twist. Laat duidelijk naar voren komen wat jouw toegevoegde waarde voor de klant is. Ter inspiratie kun je eens een kijkje nemen op het [profiel](#) van onze oprichter Perry van Beek.



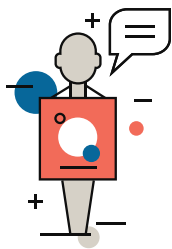
10 Uitgelicht

Uitgelicht, of Featured in het Engels, is een nieuwe en enorm interessante toevoeging aan LinkedIn. In dit deel van je profiel kun je bijvoorbeeld artikelen toevoegen die jij (mede) geschreven hebt, zodat potentiële klanten nóg meer inzicht krijgen in jouw kennis. Heb je blogs of artikelen geschreven of video's gemaakt over zaken die interessant zijn voor jouw branche? Voeg ze dan hier toe!



11 Visuele content

LinkedIn biedt de mogelijkheid om visuele content toe te voegen aan je functies en je opleidingen. Je krijgt dus de kans om je verhaal te visualiseren! Maak bijvoorbeeld gebruik van video's (Youtube, Vimeo), presentaties, links naar websites of ander beeldmateriaal (foto's, PDF's, etc.). Je kunt heel veel visuele content toevoegen, maar het beste effect wordt bereikt als je er slechts twee toevoegt omdat de titel dan ook nog zichtbaar blijft. Wederom: less is more. Een mooi voorbeeld van visuele content is te zien op het [profiel](#) van fotograaf Maurice Jager.



12 Werkervaring

Voeg hier al je huidige en je vorige werkervaring toe, inclusief relevante bijbaantjes of nevenfuncties. Zorg dat je bij het invullen ook linkt met de (juiste!) bedrijfspagina van dat bedrijf op LinkedIn. Op die manier maak je het makkelijk voor verschillende partijen om jou te vinden en onderling te verbinden! Van (oude) bekenden, zoals werkgevers en collega's, tot potentiële klanten en leveranciers.

***TIP:** Heb je meerdere posities binnen hetzelfde bedrijf (gehad)? LinkedIn groepeerde die functies heel mooi onder één werkgever.*



13 Opleiding

Dit gaat over veel meer dan alleen je laatst genoten opleiding. Noem hier vooral ook alle relevante trainingen en/of cursussen die je hebt gevolgd. Dit laat zien dat jij non-stop bezig bent met je professionele ontwikkeling.

Pro-tip: Vergeet je middelbare school niet. Je weet maar nooit hoe relevant het netwerk van oud school- of klasgenoten nu voor je is: 'Dat is lang geleden! Keertje koffie drinken?'



14 Vaardigheden

Dit is jouw skillset, de dingen waarin jij uitblinkt. Die zijn belangrijk voor je profiel, omdat jouw directe connecties jouw vaardigheden kunnen onderschrijven als iets waar jij inderdaad goed in bent. Daarnaast zijn het belangrijke keywords waar je op gevonden wordt. Volgens LinkedIn worden profielen mét Skills gemiddeld 13 keer vaker bekeken. Je kunt 50 skills toevoegen, wees hier vooral niet te bescheiden!

Pro-tip: LinkedIn toont in eerste instantie jouw 3 favoriete skills. Zet dus je 3 belangrijkste skills bovenaan!



15 Connecties

Kwaliteit of kwantiteit? Een eeuwige discussie! LinkedIn heeft zelf een ondergrens van 50 connecties aangegeven als basis voor een goed profiel. De bovengrens ligt nog steeds op 30.000 connecties. In onze trainingen besteden we uitgebreid aandacht aan welke strategie het beste bij jou past wanneer je je netwerk wilt laten groeien.

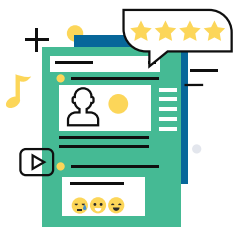


16 De Taal van je Profiel

We ontvangen vaak de vraag in welke taal je je profiel moet schrijven. Dat is eigenlijk vrij eenvoudig te beantwoorden want ook hier geldt, communiceer in de taal van je klant. Als jij uitsluitend verantwoordelijk voor de Nederlandse markt bent, dan ligt het dus ook voor de hand om je profiel volledig in het Nederlands te schrijven. Doe je echter ook zaken in andere landen, overweeg dan om je profiel ook in die taal toe te voegen aan je bestaande LinkedIn profiel.

Wanneer jij je LinkedIn profiel bijvoorbeeld ook in het Duits hebt toegevoegd, dan krijgt iedereen die LinkedIn in het Duits gebruikt, standaard eerst jouw Duitstalige profiel te zien. Duitsers, Fransen, Spanjaarden, etc. waarderen het vaak enorm als jij ze in hun eigen taal aanspreekt met je profiel. Let wel op dat je die taal ook daadwerkelijk spreekt, anders loop je het risico dat je vragen ontvangt in een taal die je helemaal niet beheerst.

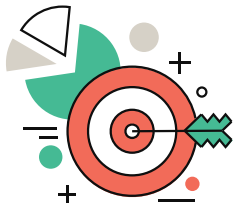
Pro-tip: door andere talen aan je profiel toe te voegen, schiet je omhoog in de zoekresultaten op LinkedIn omdat je op keywords in verschillende talen wordt gevonden.



17 Overige relevante informatie

Voeg zo veel mogelijk relevante, aanvullende informatie over jezelf toe aan je profiel. Laat zien dat jij jezelf verder blijft ontwikkelen en creëer daarmee de kans om in contact te komen met mensen die dezelfde interesses delen. Denk aan:

- Aanboden services
- Op zoek naar carrièrekansen
- Licenties en certificaten
- Ervaring als vrijwilliger
- Publicaties
- Patenten
- Cursussen
- Projecten
- Onderscheidingen en prijzen
- Testscores
- Talen
- Organisaties
- Aanbevelingen



“Je krijgt geen tweede kans voor een eerste indruk”.

Wanneer je nieuwe klanten wilt gaan benaderen op LinkedIn, dan begrijp je dat een goed opgebouwd LinkedIn profiel een belangrijke basis is. Wil je direct aan de slag gaan met je LinkedIn profiel, dan raden we je aan om de online LinkedIn Profile Bootcamp te volgen.

De LinkedIn Profile Bootcamp is een complete LinkedIn profiel training, waarin we jou aan de hand van video's stap-voor-stap aan een uniek LinkedIn profiel helpen. Opvallend, professioneel en volledig klantgericht.

Klik [hier](#) voor meer informatie. Vergeet niet de kortingscode **#CHEATSHEET** te gebruiken voor tijdelijk een hele leuke korting!

We hebben ook een aantal tips over LinkedIn bedrijfspagina's verzameld in onze nieuwste Whitepaper. Klik [hier](#) om deze direct te downloaden. Maar misschien denk je wel, "Ik wil me daar helemaal niet mee bezig houden, ik doe mijn boekhouding toch ook niet zelf!" Neem dan eens helemaal vrijblijvend contact op met ons, direct via deze button of via de contactgegevens hieronder aan de pagina. We beloven je, dat je sowieso met een paar leuke extra secret tips naar huis gaat :)

Daarnaast kunnen we je natuurlijk ook helpen met het genereren van een non-stop stroom aan relevante content en warme leads.

Wat heb jij nodig om je concurrentie voor te blijven? Informeer nu naar de mogelijkheden voor jouw bedrijf!

MEER INFORMATIE? NEEM DIRECT CONTACT OP!

social.one
LINKEDIN GROWTH HACKING

Hendrik Figeeweg 1E
2031 BJ Haarlem
www.social.one
info@social.one

LinkedIn Profiel Cheatsheet 9/9