



1 november 2010

Verlag ViZi LinkedIn workshop

Donderdagavond 28 oktober waren we welkom in het mooie (verrassend hippe) clubgebouw van de Hockeyclub Barendrecht, voor een workshop LinkedIn. Voor wie er niet bij kon zijn (of nog eens wil nalezen hoe het ook al weer zit) hier een samenvatting. Je leest hoe je een professioneel profiel maakt én hoe je LinkedIn kan gebruiken als commerciële tool. Want dat is het meest interessante aan dit sociale netwerk. Je kunt er je verkopen mee bevorderen...

De kracht van LinkedIn! Daar ging het vanavond over...

Tegenwoordig is het vinden van potentiële klanten, een baan of interessante mensen veel gemakkelijker geworden door netwerken, offline en online. De juiste mensen zijn immers dichterbij dan wij denken... Ieder van ons kent namelijk gemiddeld zo'n 250 mensen. Ieder van hen kent ook weer minstens 125 - voor jou onbekende - mensen. Dat zijn al 31.250 mensen die maar 1 stap van ons verwijderd zijn! Dan kennen die mensen ook weer 125 mensen en ga zo maar door... Om zelf uit te vogelen wie wie kent wordt te ingewikkeld. LinkedIn kan dat wel! Hoe dit precies werkt lees je hieronder.

De basis...

Liesbeth Jansen van [leads2connect](#) vertelde alle ins & outs over LinkedIn. Wat is het, waarom zou je het gebruiken en meer praktisch hoe maak je zelf een goed profiel. Want dat is LinkedIn ook, een intelligente kaartenbak met zakelijke profielen van mensen. Een soort CV gekoppeld aan alle mensen die je kent, open voor anderen om ook hierin te zoeken. Goed eerst de basis.

Wat is LinkedIn?

- Internationaal virtueel netwerk
- Grotendeels gratis, alleen tools voor gevorderde gebruikers moet je betalen
- Nederland telt momenteel 2 miljoen gebruikers
- Per dag komen er op dit moment 3000 profielen bij!
- De tool om nieuwe klanten te zoeken, relaties te onderhouden, netwerken, personeel vinden, digitaal visitekaartje, hoge vindbaarheid op Google.
- Systeemtaal is Engels, maar taal van jouw profiel stem je af op je netwerk. Werk je met Nederlandse relaties? Dan gebruik jij Nederlands als taal.
- Openbaar netwerk, wat je erop zet is voor iedereen te zien. Niet erg, als je hetzelfde vertelt wat ook op je website meldt, dan is het niet meer dan een (goed bezochte) verlengde website van je eigen site.

Waarom LinkedIn gebruiken?

1. Zoeken naar 2^e graad contacten

Zoals boven genoemd, is de kracht van LinkedIn (LIn) toegang tot het netwerk van een ander hebben en andersom. LIn noemt je eigen relaties 1^e graad relaties. Relaties van deze 1^e graad, worden 2^e graad genoemd en relaties daarvan 3^e graad. De belangrijkste zijn de 2^e graad contacten. Die mensen ken je niet, maar iemand die jij (goed) kent, kent ze wel. En dat kan wel iemand zijn die jij wilt kennen! Wil je profijt hebben van dit principe moet je wel bereid zijn anderen verder te helpen en anderen weer jou te laten helpen. Maar dat is bij al het netwerken zo.

Voorbeeld: Liesbeth was op zoek naar cursisten voor haar training. Ze had bedacht dat secretaresses een interessante groep zouden kunnen zijn. Hoe kom je daarmee in contact? Schoevers dacht ze, en dan het liefst in contact komen met een directeur van Schoevers om haar idee 'het opleiden van secretaresses' aan te dragen. Ze ging naar de startpagina van LIn en koos bij het zoekscherm voor 'advanced search'. En voerde hier trefwoord Schoevers en functie directeur in. Daar kwamen 6 onbekende personen uit. 3 daarvan waren 2^e graad contacten! Dus iemand die zij kent, kent een directeur bij Schoevers. LIn 1 druk op de knop ook zien wie deze bekende is. Liesbeth belt nu niet meteen naar deze directeur met de opening 'zo dus jij kent die en die ook'. Het is netter eerst je eigen contactpersoon te benaderen met de vraag of hij/zij je in contact wil brengen met de gewenste persoon.

2. Jezelf profileren als expert

Een handige manier om als professional gezien te worden is jezelf als expert van een bepaald onderwerp te profileren. Daar jij altijd meer over je vak weet dan een leek ben je dat sneller dan je denkt. Reageer op LIn op discussies, promoties en begin zelf een discussie.

3. Delen van relevante content

Dit kun je goed door je bij een groep aan te sluiten, of zelf een groep (van je bedrijf of vereniging) aan te maken. Of op de startpagina van LIn te laten zien waar je mee bezig bent. Hier kun je korte berichten tonen. Reageer ook op anderen. Hoeft niet altijd met een heel verhaal, alleen de knop LIKE bij een headline indrukken is al voldoende om sportief te zijn.

3. Plaatsen/ zoeken van banen

TIP: Who's viewed my profile?

Jij gaat misschien actief zoeken naar bekenden in je netwerk op LIn. Maar reken maar dat anderen ook jouw profiel bekijken! Leuk is dat je dit kunt checken. Zie rechtsonder op je pagina: Who's viewd my profile. Hier laat LIn zien wie onlangs je profiel heeft bekeken. (Bij settings 'edit visibility' kun je jezelf ook op anoniem zetten als je niet wilt dat anderen zien dat jij langs bent geweest!)

Hoe maak je een professioneel profiel?

Liesbeth gaf ons goede tips voor een goed LIn profiel. Want als je het doet, dan maar gelijk goed en heb je optimaal profijt van het systeem. De tips van Liesbeth heb ik compleet gemaakt met info uit eerdere workshops. Zie op de volgende bladzijden, handig om uit printen en als checklist te gebruiken.

Na afloop van de workshop konden velen niet wachten om hun profiel te updaten en contacten te zoeken. Vergeet in ieder geval niet je aan te sluiten bij de LinkedIn groep van ViZi!

Verslag door: Roos Anemaet – Rooskleurig Communicatieburo

Voer de volgende stappen uit voor een professioneel LinkedIn Profiel

Heb je nog geen account, maak er 1 aan bij de startpagina van LinkedIn. Heb je al een account, log dan in en klik op 'profiel', vervolgens 'edit profiel'. Per onderdeel kun je weer op 'edit' klikken om aanpassingen te maken. Gebruik de taal die je netwerk voert, is het Nederlands, schrijf dan in Nederlands.

Hier de tips op volgorde van de profielitems:

Naam

Vul hier alleen je naam in, zonder verdere toevoegingen.

Foto

Een goede, herkenbare foto is belangrijk, mensen willen weten met wie ze te maken hebben.

Headline

Regel die zichtbaar is onder je naam. Denk aan je doelgroep: waar is die naar op zoek en verwerk dat in je headline. (Relevante karaktereigenschappen vallen hier ook goed op).

Summary

Hier kun je een korte omschrijving geven van je bedrijf of van wat je drijft. Zakelijk, maar je mag ook wat persoonlijks erbij zetten. Dat brengt jouw persoon wat meer tot leven.

Specialties

Hier heb je ruimte voor een lijstje specialiteiten. Gebruik steekwoorden waar je doelgroep op zoekt en die weergeven wat voor jou belangrijk is.

Experience

Geef je cv zo volledig mogelijk weer. Zo maak je het bijvoorbeeld voor oud collega's e.d. makkelijker om je te vinden. Vermeld verder zo veel mogelijk info over het bedrijf: wat doen ze, voor wie, wat was jouw functie, wat waren jouw werkzaamheden.

Education

Vermeld hier niet alleen je opleidingen, maar ook de cursussen die je hebt gedaan. Laat zien dat je jezelf nog steeds ontwikkelt.

Recommendations

Je hebt minimaal 3 aanbevelingen nodig om je profiel op 100% te krijgen. Vraag gerust aan mensen of ze een aanbeveling voor je willen schrijven, maar vraag het alleen als ze ook echt iets zinnigs over je kunnen zeggen. Schrijf zelf ook eens een aanbeveling voor iemand anders. Kleine moeite, groot plezier!

Websites

Je kunt hier 3 websites vermelden. Klik bij het invullen op de optie 'other' , hier kun je de naam van je website invullen. Op die manier wordt je website beter gevonden door zoekmachines! Vul de 2 overige opties met deeplinks van je website. Dus bijvoorbeeld www.netwerkvizi.nl/leden en www.netwerkvizi.nl/agenda.

Twitter

Als je een Twitter account hebt kun je die doorlinken, zodat elke tweet ook op LinkedIn verschijnt. Denk na of je wel elke tweet wilt delen, LinkedIn heeft een andere dynamiek dan Twitter en het kan irritatie opwekken als je heel veel Twittert en elke tweet op LinkedIn verschijnt.

Public Profile

Verander de public profile in je eigen naam, op die manier wordt je gemakkelijker gevonden.

Groups

Groepen zijn een prima manier om in contact te komen met klanten en/of met branche genoten. Sluit je aan bij voor jou relevante groepen en discussieer mee. Op die manier laat je zien dat je betrokken bent en dat je expertise hebt over bepaalde onderwerpen. Een ander voordeel van deelnemen aan een groep, is dat de leden ervan elkaar direct mogen benaderen. M.a.w. je netwerk breidt zich enorm uit als je lid bent van veel groepen. Je kunt ook zelf een groep oprichten, ook dat is een goed middel om je expertise te laten zien en om je netwerk te vergroten. Kost wel veel tijd!

Personal Information

Hier kun je je persoonlijke gegevens invullen. Vul hier in ieder geval je e-mail adres en je telefoon nummer in. Op die manier kunnen mensen makkelijk contact met je opnemen en zijn ze ook gelijk op de hoogte als je een nieuw nummer of e-mail adres hebt.

Contact Settings

Hier kun je aangeven waarvoor mensen contact met jou op kunnen nemen. Standaard staan hier al wat zaken opgenomen, kijk goed of die inderdaad op jou van toepassing zijn.

Network Activity

Hier kan je vertellen waar je mee bezig bent, als je LinkedIn gelinkt is aan Twitter verschijnen hier je tweets.

100%

Als het goed is staat je profiel nu op 100% (check balkje rechts van de pagina). En dat is mooi, want ook dan wordt je beter gevonden. LinkedIn is nu klaar om voor je te gaan werken!