

Beste ,

Leuk dat je je hebt aangemeld voor mijn 26 LinkedIn tips. Ik ga je helpen om het maximale uit LinkedIn te halen. Wat ik heb gemerkt is dat het *niet werkt* om je gelijk alle 26 tips te geven. De kans is groot dat je in de waan van de dag er **niets mee doet**. Dat is zonde!

Om ervoor te zorgen dat jij LinkedIn **wél goed** gaat gebruiken ga ik je iedere week één van mijn LinkedIn tips geven. LinkedIn is het grootste zakelijke netwerk ter wereld. Via LinkedIn kun je gemakkelijk nieuws delen, je netwerk opbouwen, klanten zoeken en nog veel meer!

Eerste tip is onderweg!

Over 5 minuten zal je de eerste tip ontvangen. Kijk even goed of deze tip niet in je spambox terecht komt, want dat zou zonde zijn. Voeg mijn e-mailadres toe aan je vertrouwde contacten en je zult nooit een LinkedIn tip missen!

Veel succes met LinkedIn en als je wilt mag je met mij [linken](#).

Groet,
Leon Tindemans

Beste ,

Je LinkedIn profiel is jouw online visitekaartje. Zorg er dus voor dat deze er professioneel uitziet. Het eerste wat mensen zien is jouw 'Professional headline' of kopregel. Dit is het stukje tekst onder je naam. Ik zie dat veel mensen daar het volgende hebben staan:

- *Eigenaar bij bedrijf ABC*
- *Inkoper bij Bedrijf ABC*
- *Ambtenaar bij Gemeente ABC*

Dit is weliswaar wat je doet, maar het is voor mensen vaak niet duidelijk wát je nu precies doet. Ik raad je daarom aan om deze kopregel aan te passen. Dit doe je door te gaan naar: LinkedIn > Profiel > Profiel bewerken.



Je mag 120 tekens kwijt in deze kopregel, maak daar dus ook gebruik van! Vul je kopregel aan met zoekwoorden of dingen die bij jouw werk passen. Tussen deze woorden kun je een scheidingsteken plaatsen, zoals: | - / Als je je kopregel hebt aangepast druk je op bijwerken. Dit zijn wat voorbeelden van een goede kopregel:

- Accountmanager | Bedrijf ABC | Wasmachines | Drogers | Textiel | Onderhoud
- Inkoper – Bedrijf ABC – Speelgoed – Puzzels – Zwembaden – Strand
- Marketing Manager bij Bedrijf ABC | SEO | Social Media | Events

Je ziet gelijk dat je kopregel er een stuk beter uitziet! Volgende week ontvang je de volgende LinkedIn tip!

Groet,
Leon Tindemans

Beste ,

Dat een foto meer zegt dan 1000 woorden en dat een goede foto niet mag ontbreken op je LinkedIn profiel hoef ik je vast niet te vertellen. Een goede, zakelijke en actuele foto moet je gewoon hebben.

Wat veel mensen echter 'verkeerd' doen met hun profielfoto is dat ze niet de juiste kant op kijken. Veel mensen kijken de pagina 'uit' en niet 'in' de pagina. Waarom is dit erg, vraag je je misschien af? Mensen volgen van nature de kijkrichting van de persoon op de foto. Kijk jij dus 'in' de tekst, dan zullen de ogen van je bezoeker ook richting de teksten in je profiel gaan.

Controleer dus even of jij de juiste kant op kijkt! Met diverse fotoprogramma's kun je eenvoudig een foto spiegelen of gebruik [deze online tool](#).

Hieronder zie je een aantal voorbeelden van mensen die 'in' en 'uit' de tekst kijken:

The image displays two LinkedIn profile screenshots. The top screenshot shows a profile for Irene [redacted]. Her profile picture is a woman with blonde hair and glasses, smiling and looking directly at the camera. A green checkmark is placed to the right of her photo, and a red arrow points from the checkmark towards the photo, indicating that this is a correct orientation. The bottom screenshot shows a profile for Leon [redacted]. His profile picture is a man with dark hair, wearing a suit and tie, with his arms crossed and looking towards the left side of the frame. A red 'X' is placed to the left of his photo, and a red arrow points from the 'X' towards the photo, indicating that this is an incorrect orientation. Both profiles show their names, 2nd degree connections, and buttons for 'Connect' and 'Send [Name] InMail'. The background of the profiles is a light gray.

Leon Tindemans PREMIUM

Social Media Adviseur | Trainer | TTM Communicatie | Blogger | Besteed uw social media uit! | Fan van de Tesla Model 3

Leerdam, South Holland Province, Netherlands
Marketing and Advertising

Current TTM Communicatie, Open Coffee Vijfheerenlanden, Koekstempels

Previous Busynet, MKB Internetwerk, T&E Studenten Uitzendbureau

Education Hogeschool van Utrecht

View profile as 500+ connections

Profile Strength All-St

THE DIGITAL MARKETER ROAD MAP

DOWNLOAD >>

Volunteering Experience | Volunteering Opportunities

Jos 1st

Coa [redacted]
Utrecht Area, Netherlands | P [redacted]

Current [redacted]

Previous [redacted]

Education Ma [redacted]

Send a message 500+ connections

Relationship

+ Note | Reminder | Tag

Groet,
Leon Tindemans

Beste ,

LinkedIn is jouw eigen zakelijke netwerk en dat moet je zorgvuldig opbouwen. Zelf voeg ik alleen mensen toe die in een training hebben gezeten of die ik een hand heb gegeven. Ik wil weten wat iemand doet voordat ik deze toevoeg aan mijn netwerk. Zelden link ik met onbekenden, tenzij ze potentieel interessant zijn.

Ik raad je aan om niet met iedereen te gaan linken op LinkedIn. Het ziet er natuurlijk wel stoer uit dat je 500+ contacten hebt, maar als jij vervolgens allemaal niet relevante berichten in je tijdlijn krijgt dan gaat de fun van LinkedIn eraf. Vraag je daarnaast ook af hoe groot de kans is dat je een onbekende gaat aanbevelen in je netwerk.... en hoe groot is de kans dat hij of zij jou gaat aanbevelen? Ik gok heel klein!

Wie voeg je wel en niet toe?

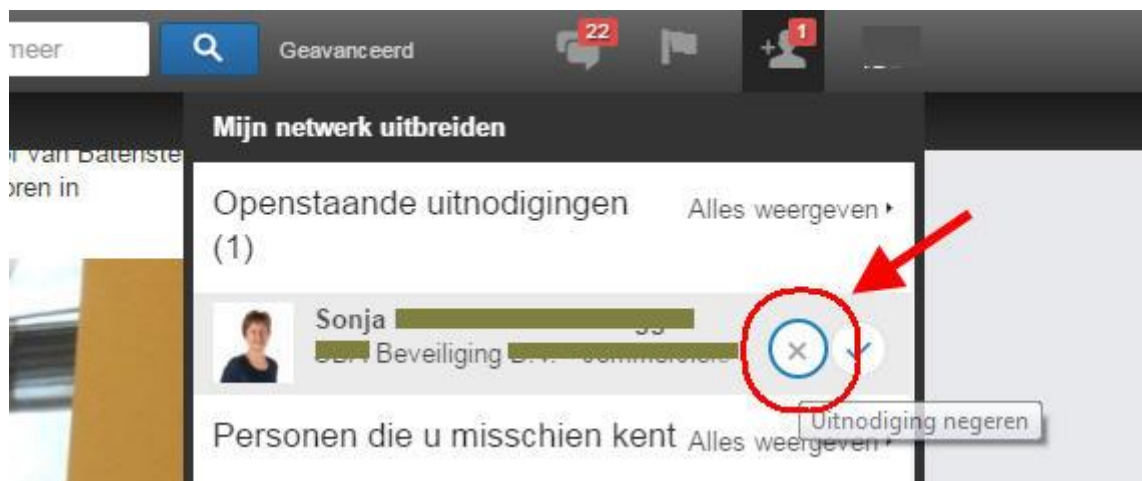
Maak voor jezelf een soort van 'beleid' van wie je wel of niet toelaat tot je netwerk. Denk aan:

- Ik moet een gesprek met die persoon hebben gehad
- Ik moet hem of haar de hand geschud hebben
- Ik voeg geen concurrenten toe

Ik wil je geen harde regels geven die je moet volgen, maar je kunt dit als richtlijn gebruiken. Natuurlijk zijn er altijd uitzonderingen.

Connecties negeren

Als je een connectieverzoek krijgt en je wilt die persoon niet in je netwerk, druk dan gerust op het kruisje. Deze persoon zal er **geen melding** van krijgen.



Volgende week ontvang je de volgende LinkedIn tip!

Groet,
Leon Tindemans

Beste ,

Je hebt vast wel een aantal connecties die LinkedIn iets té actief gebruiken. Personen die veel liken, meedoen aan quizzen en continu reclame maken voor hun bedrijf. LinkedIn is jouw zakelijke netwerk en dan wil je niet continu die paar personen zien langskomen, maar je wilt ook weten wat de rest van je netwerk doet. Hoe ga je nu netjes om met té actieve connecties? Ik geef je drie opties:

Verwijderen?

Wat je zou kunnen doen is deze persoon gewoon verwijderen uit je netwerk. Op die manier zie je niets meer van hem of haar in je tijdlijn. Voor de meesten gaat dit net iets te ver. Wellicht is het een (ex)-collega of klant van je en wil je de connectie niet kwijt. Als je wilt weten hoe je een connectie verwijdert volg dan [deze stappen](#).

Persoon erop aanspreken

Een andere methode is om een kort berichtje te sturen naar de betreffende persoon met de tip dat hij wellicht iets té actief is op LinkedIn. De betreffende persoon zal dit zeer waarschijnlijk niet fijn vinden om te horen, dus jullie relatie moet wel sterk zijn als je dit doet.

Makkelijkste methode: hiden / verbergen

Nu de meest makkelijkste en risicovrije methode om je overactieve LinkedIn connectie niet meer te zien. Je kunt namelijk alle berichten van die persoon 'hiden' of 'verbergen'. Ga naar je tijdlijn op LinkedIn en zodra je een bericht ziet van die persoon ga je met je muis op de tijd staan en zie je de optie: '[naam] niet meer volgen'. Zodra je daarop klikt kun je alle updates van die persoon verbergen, maar blijf je wel nog verbonden met elkaar.



Volgende week ontvang je de volgende LinkedIn tip!

Groet,
Leon Tindemans

PS: zijn wij al een [connectie op LinkedIn](#)?

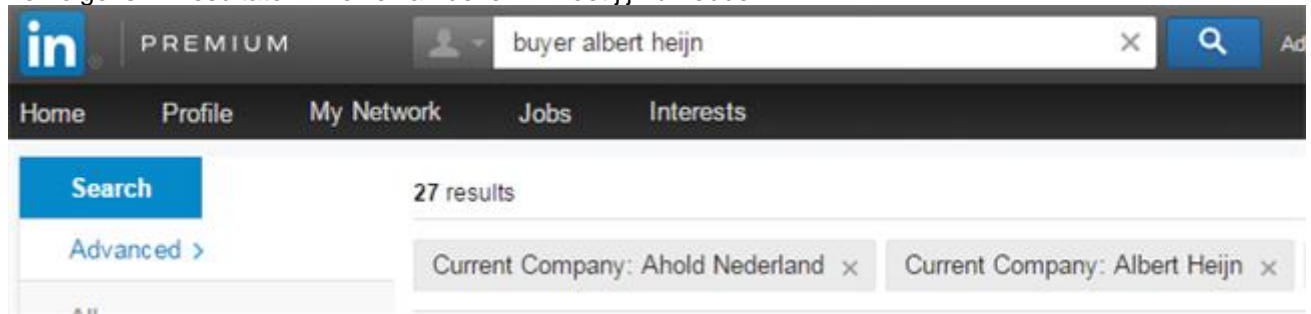
Beste ,

De wat voor methode? Ja, je leest het goed de 'snuffel methode'.

Waarschijnlijk had je er nog nooit eerder van gehoord, tenzij je de afgelopen 1,5 jaar een training bij mij hebt gevolgd. De snuffelmethode is een strategie om in contact te komen met mogelijke klanten. Ik leg hem je graag uit.

Snuffelen op LinkedIn

Stel je wilt in contact komen met de inkoper van Albert Heijn om jouw olijfolie in de schappen te gaan krijgen. Je kunt gaan bellen naar Zaandam, maar de kans is niet groot dat je door de muur van receptionisten en secretaresse gaat komen. Dus je gaat naar LinkedIn en zoekt bovenin naar: 'buyer Albert Heijn'. Je krijgt vervolgens 27 resultaten. Welke van deze 27 moet jij nu hebben?



Je kunt nu bijna de snuffel methode gaan toepassen. Maar controleer even deze 2 zaken:

1. Zorg ervoor dat je profiel openbaar staat zodat anderen zien dat jij hun profiel hebt bekeken
2. Zorg dat je kopregel duidelijk is en zeg wat je doet (dit was LinkedIn tip 1)

Profielen bekijken

Pak een kop koffie of thee en ga er goed voor zitten. Wat je nu gaat doen is één voor één alle 27 inkopers van Albert Heijn bekijken. Gewoon hun profiel openen en daarna weer sluiten is genoeg. Je gaat even 'snuffelen' aan deze personen. Zij krijgen dan een melding dat iemand hun profiel heeft bekeken.

Vervolgens zal een inkoper die gaat over 'kruiden en oliën' zien dat jij een nieuwe olijfolie hebt (dit staat immers in je kopregel). De kans is groot dat hij of zij meer wil weten en jouw profiel gaat bekijken / snuffelen.

Zodra jullie 'aan elkaar hebben gesnuffeld' (*klinkt fout inderdaad*) dan kun jij het initiatief nemen om met deze persoon te gaan linken. Als hij of zij accepteert kun je berichten gaan sturen en mogelijk een afspraak gaan maken.

Deze tactiek kun je toepassen bij ieder bedrijf. Ik gebruik hem vaak en met succes!

Volgende week ontvang je de volgende LinkedIn tip!

Groet,
Leon Tindemans

Beste ,

Als ik tijdens een presentatie vraag aan het publiek of ze 'actief' zijn op LinkedIn, dan gaan de meeste handen wel de lucht in. Als ik vervolgens vraag of iemand afgelopen week één bericht heeft verstuurd, dan blijven er nog maar een paar handen over. Actief zijn op LinkedIn is naar mijn mening meer dan alleen de hele dag door je tijdlijn scrollen. Actief zijn is zelf nieuws en kennis delen met je netwerk.

Om op te vallen binnen je netwerk moet je nieuws en kennis delen. Door dit regelmatig te doen zal je merken dat je steeds meer likes en profielbezoeken gaat krijgen. Op LinkedIn moet je liever geen producten verkopen. Afgelopen twee jaar heb ik maar een paar keer een training of workshop gepromoot, de rest van mijn updates waren over social media nieuws en tips.

Deel 2x per week iets op LinkedIn

Het is dus belangrijk om regelmatig nieuws te delen op LinkedIn. Op basis van de reacties van cursisten in mijn LinkedIn trainingen raad ik aan om 2x per week iets te delen. Ga je het vaker doen dan ben je snel irritant.

Zorg ervoor dat als je iets deelt op LinkedIn, dat het waardevol is voor je netwerk. Dit zijn wat onderwerpen waarover je iets kunt plaatsen:

- Actueel nieuws uit jouw vakgebied
- Je laatste blog / nieuws
- Een foto van een evenement of bij een klant
- Tip van de week
- Inspirerende quote
- Een leuke video over jouw vakgebied

Op LinkedIn zijn er verschillende mogelijkheden om nieuws te delen. De meest gebruikte is de 'Deel een statusupdate'. Plak hier de link in naar je artikel of video en zet er een pakkende tekst boven.



Volgende week ontvang je de volgende LinkedIn tip!

Groet,
Leon Tindemans

Beste ,

Als je eenmaal een goed netwerk hebt op LinkedIn dan moet je er vervolgens wel wat mee gaan doen. Enkel het 'lezen van berichten' en 'scrollen door de tijdlijn' is niet genoeg. Je zult zelf ook nieuws moeten gaan delen. Hoe doe je dit op een zo effectief mogelijke manier?

Knallen op LinkedIn

Recentelijk gaf ik een webinar met als titel '[Knallen met content op LinkedIn](#)'. In de webinar liet ik stap voor stap zien wat de verschillende mogelijkheden zijn om nieuws te delen op LinkedIn. Ik vertelde ook wat naar mijn mening nu de beste methode is.

Het webinar is eigenlijk alleen voor leden van mijn [TTM Academy](#), maar ik deel hem ook graag met jou. Hieronder kun je de video bekijken.



Volgende week ontvang je de volgende LinkedIn tip!

Groet,
Leon Tindemans

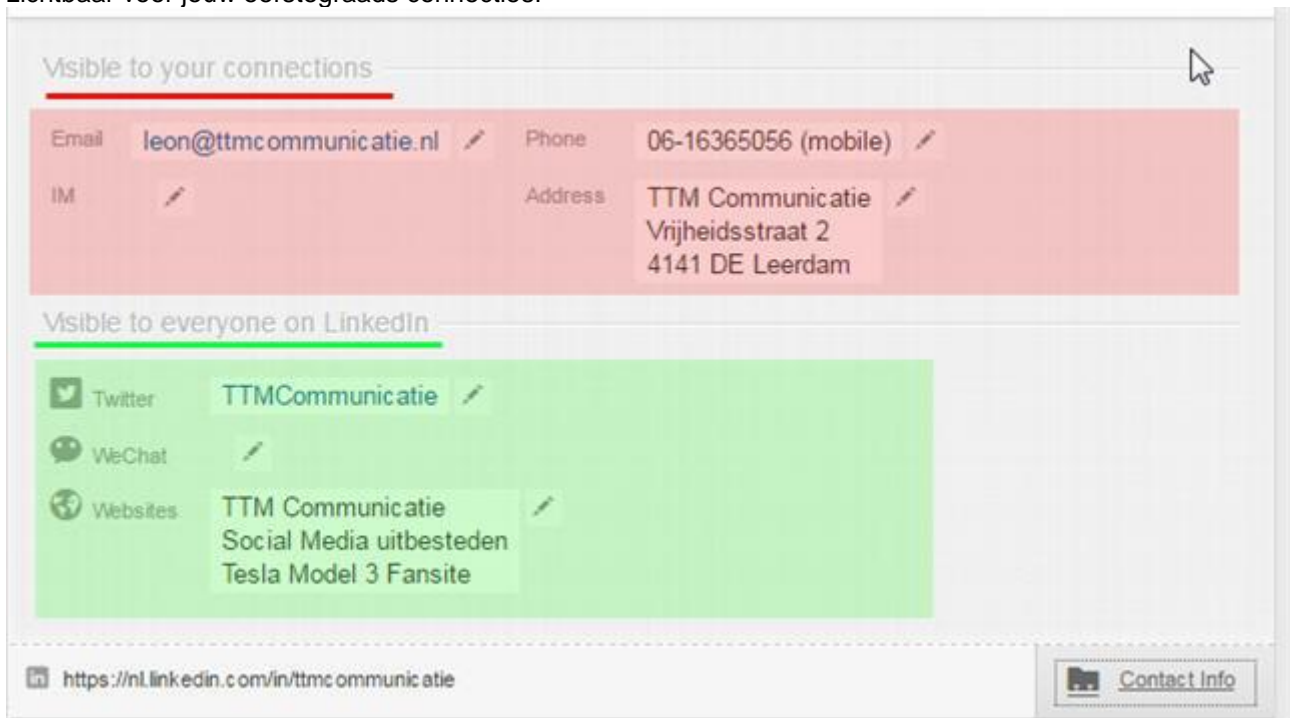
Beste ,

Vorige week heb ik je laten zien wat de beste manier is om berichten te delen op LinkedIn. Doordat je relevant nieuws gaat delen, zullen mensen dit gaan liken en ontstaat er een olievlek effect. Jouw berichten komen zo dus ook bij andere mensen in hun tijdlijn.

Als iemand dan geïnteresseerd is en een afspraak wil maken, dan moet je dit zo makkelijk mogelijk maken voor die persoon. Het is dus belangrijk dat je actuele contactgegevens op je profiel zet!

Mijn NAW gegevens staan toch op LinkedIn?

Bij het vullen van je LinkedIn profiel heb je zeer waarschijnlijk al een keer je contactgegevens ingevuld. Dus wellicht denk je nu: 'Mooi, ik ben klaar'. Helaas! De gegevens die je onder 'contact info' hebt gezet zijn alleen zichtbaar voor jouw eerstegraads connecties!



Zet je NAW gegevens in je samenvatting

Zoals je ziet zijn je contactgegevens niet voor buitenstaanders zichtbaar. Als dus iemand uit jouw 2e of 3e graad contact wil opnemen, dan ziet hij of zij deze gegevens niet.

Je samenvatting is voor iedereen openbaar, dus zet daar je e-mailadres en telefoonnummer in! Dit is een voorbeeld tekst die je kunt gebruiken:

Ben je op zoek naar dienst1, dienst2 of dienst3? Neem dan contact met mij op via: 06-000 of mail info@bedrijf.nl

Volgende week ontvang je de volgende LinkedIn tip!

Groet,
Leon Tindemans

Beste ,

Sinds enkele jaren kun je iemand zijn 'vaardigheden' of 'skills' aanbevelen op LinkedIn. Ik vind het zelf een zeer nuttige functie, maar veel cursisten in mijn [LinkedIn trainingen](#) vinden het maar '*veren in elkaars kont steken*'. Het is inderdaad wel een beetje van: ik beveel jou aan, dus dan doe ik dat bij jou ook.

Toch heeft het hebben van veel aanbevelingen op je vaardigheden een voordeel. Als je op zoek bent naar een baan als verkoper en op LinkedIn hebben 40 mensen je aanbevolen voor de skill 'koude acquisitie', dan zal je hiermee indruk maken op de recruiter. Onderschat dus zeker niet het belang van vaardigheden, maar toch maken veel mensen een rare fout.

Expert in 'Dutch'

Als je nog nooit een vaardigheid hebt ingevuld op LinkedIn, dan gaat LinkedIn zelf een suggestie doen. Een veelgebruikte skill is 'Dutch'. Zelf vind ik dit een rare skill en raad je aan om deze te verwijderen en zelf 10 tot 15 skills toe te voegen die echt over jou gaan.

Hieronder zie je wat ik bedoel. Deze persoon is bouwkundig ingenieur, maar mensen bevelen hem vaker aan voor 'dutch'.

Skills

Top Skills

Count	Skill	Recommendations
15	Dutch	15
11	Operations Management	11
8	Interim Management	8
8	Management	8
8	Local Government	8
7	Coaching	7
6	Management Consulting	6
6	Government	6
6	Management Development	6
5	English	5

Voeg 10 tot 15 skills toe

Je mag op LinkedIn 50 skills toevoegen. Ik raad je aan om ongeveer 15 skills toe te voegen. Als de skills nog niet op je profiel staan, dan moet je deze activeren. Dat doe je door op de gekleurde vakjes te klikken onder je contactgegevens.

Zou je mijn skills willen aanbevelen?

De afgelopen weken heb je al een aantal LinkedIn tips ontvangen. Als deze waardevol voor je zijn geweest, zou je dan mijn 'skills' willen aanbevelen? Het is slechts een paar seconden werk! Ga naar [mijn profiel](#) en scroll iets naar onderen totdat je 'Vaardigheden' ziet staan. Super bedankt alvast!

Volgende week ontvang je de volgende LinkedIn tip!

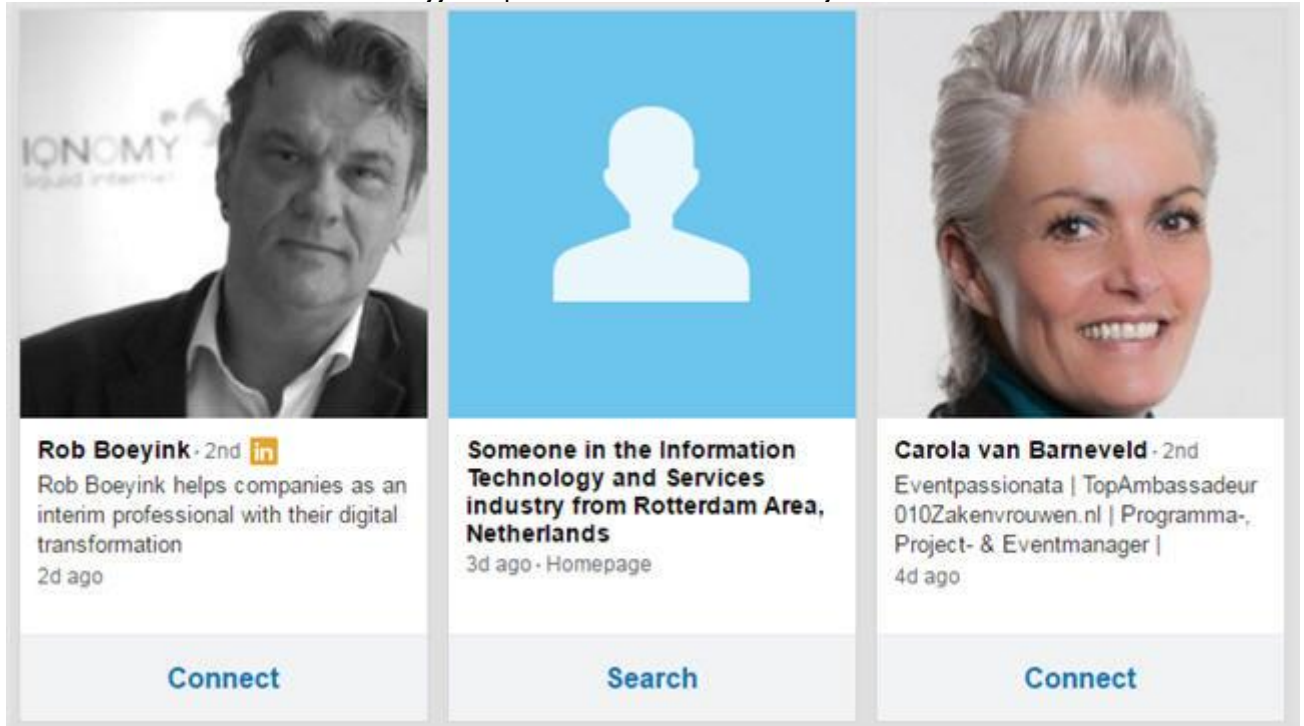
Groet,
Leon Tindemans

Beste ,

Een van mijn favoriete pagina's binnen LinkedIn is de 'Wie heeft mijn profiel bekeken'. Dagelijks zie ik dat mensen mijn profiel bekijken en bij jou zullen er vast ook wel regelmatig wat mensen kijken. Naarmate je actief LinkedIn gaat gebruiken ga je merken dat meer mensen je profiel gaan bekijken.

Anoniem of openbaar

Op LinkedIn is het mogelijk om anoniem of openbaar iemands profiel te bekijken. In de meeste gevallen heeft iedereen het openbaar staan en zie je dus alle bezoekers. Je kunt echter ook anoniem gaan surfen op LinkedIn. Mensen zien dan niet dat jij hun profiel hebt bekeken. Moet je dit nu doen of niet?



Anoniem surfen

Via Instellingen > Privacy > [Opties voor het bekijken van profielen](#) kun je instellen dat je anoniem een profiel kunt bekijken. Met een gratis account is het dan wel zo dat jij ook niet mag zien wie jouw profiel heeft bekeken.

Openbaar of anoniem

Ik bekijk altijd profielen op LinkedIn in het 'openbaar'. Als je gebruik maakt van de 'snuffel methode' dan moet je wel openbaar surfen. Daarnaast is een anonieme bezoeker op je LinkedIn profiel een van de grootste ergernissen onder gebruikers.

Mijn tip is dus: zorg dat je zichtbaar bent!

Groet,
Leon Tindemans

Beste ,

Regelmatig krijg ik de vraag: 'Moet ik een betaald account nemen op LinkedIn?' In deze e-mail ga ik je antwoord geven op deze vraag. Ik heb zelf een Premium LinkedIn account, dus ik kan je vertellen welke extra's je krijgt.

Type premium accounts

LinkedIn heeft verschillende soorten betaalde accounts waaruit je kunt kiezen. Dit zijn ze:

- Job Seeker (voor mensen die een baan zoeken)
- Business Plus (voor directeuren)
- Sales Navigator (voor sales managers)
- Recruiter (voor HR en recruiters)

Je kunt ze [hier allemaal](#) bekijken.

Ik heb zelf het Business Plus account. Wat dat kost? Rond de 500 euro per jaar. Dit zijn de extra dingen die je krijgt:

3 InMails per maand

Dit zijn e-mails die je naar iedereen op LinkedIn mag sturen. Drie stuks is naar mijn mening wel erg weinig, die heb je binnen 1 uur verstuurd. Er zijn ook manieren om naar iedereen gratis berichten te sturen. Kortom, leuk die InMails, maar niet per se nodig.

Oudere profielbezoekers zien

Een gratis account ziet de laatste 5 mensen die zijn profiel hebben bezocht. Met een betaald account kun je tot 90 dagen terug kijken. Een handige functie, want als je veel bezoekers op je profiel krijgt, dan mis je wellicht net die ene lead.

Je ziet meer profielen

Een gratis account mag per dag maar een aantal profielen bezoeken. Dit aantal ligt tussen de 20 en 40 profielen. Daarna krijg je de melding dat je aan je max voor die dag zit. Een betaald account heeft hier geen last van.

Je bent iets zichtbaarder in de zoekresultaten

Als je een zoekwoord ingeeft en LinkedIn toont vervolgens een lijst met mensen dan worden betaalde accounts iets groter weergegeven.

Goud icoontje voor je ego

Als laatste krijg je een goud icoontje op je profiel. Dit kan goed zijn voor je ego.

Doen of niet?

Een betaald account is leuk, maar de meeste LinkedIn gebruikers hebben het niet gelijk nodig. Alleen als je verkoper bent en je hebt 5 à 10 leads per dag nodig, dan is het wel handig.

30 Dagen gratis proberen

LinkedIn geeft je de mogelijkheid om 30 dagen gratis een Premium account te proberen. Je moet alleen wel even je creditcard gegevens invullen en als je niet op tijd afmeldt, dan zit je aan het betaalde account vast.

Ik hoop dat deze tip waardevol was voor je!

Groet,
Leon Tindemans

Beste ,

In een van de eerdere e-mails over LinkedIn gaf ik de tip om gebruik te maken van de optie 'Schrijf een bijdrage' of 'Publish a post'. Via deze methode blijf je goed zichtbaar binnen je netwerk. Deze week wil ik je graag nog een tip geven om op te vallen.

Deel eens vaker een foto

Je kunt op LinkedIn 3 type updates plaatsen:

1. Link naar een website / artikel
2. Een foto
3. Een bijdrage

De tip van deze week is om vaker een foto te plaatsen. Een foto krijgt namelijk veel meer ruimte in de tijdlijn van jouw connecties. Je valt dus meer op! Hieronder zie je een voorbeeld van een statusupdate en een foto.

Cem Sarikaya
Senior Account Manager, ICT, VoIP, GSM oplossingen kan uw product en/of die...

Audi Centrum Rotterdam heeft mij vandaag niet met 1 maar met 2 Audi's verrast, erg attent van **Sander Bakker** die ook voor onze kleine Mira een Audi had klaar gezet. Men heeft er alles aan gedaan om te zorgen voor een 'perfecte aflevering'.... meer weergeven



Interessant • Commentaar • Delen • 102 13

Theo Thomas
The Business Supporter 1 u

Suzan Wijnbergen - Service2Office: Gekwalificeerd Partner 'Strategie met ballen'



Service2Office - partner Strategie met ballen
strategiemetballen.nl • Suzan is ondernemer in hart en nieren en begeleidt al jaren MKB-ondernemers en Zelfstandig Professionals naar effectief en doelgericht w...

Interessant • Commentaar • Delen • 1

Je valt meer op

Zoals je ziet valt de update van deze Audi dealer meer op dan de link van Theo. Probeer dus eens vaker foto's te delen van dingen die je doet of evenementen die je bezoekt.

Groet,
Leon Tindemans

Beste ,

Op LinkedIn hebben we privé accounts en bedrijfspagina's. Je kunt je huidige functie koppelen aan een company pagina en dan verschijnt het bedrijfslogo op je profiel. Nu krijg ik regelmatig de vraag of kleine ondernemers per se een company profiel moeten aanmaken. Zij zijn vaak zelf 'de zaak' dus wat is de toegevoegde waarde van een company profiel?

Nut van een company profiel

Ik raad iedere ondernemer aan om op LinkedIn naast hun privé account ook een zakelijke pagina te maken. Dit ziet er professioneel uit en het is een extra kanaal om nieuws over je bedrijf te delen. Daarnaast kunnen mensen besluiten om jouw bedrijfspagina te gaan volgen om meer te weten te komen over je diensten of producten. Niet iedereen wil gelijk met iemand linken.

Een ander groot voordeel van een LinkedIn Company profiel is dat je je huidige functie kunt koppelen aan een bedrijf en zo verschijnt er een logo op je profiel. Hieronder zie je een voorbeeld. Dit ziet er professioneel uit.



Ervaring

Corporate Sales Manager

Asito

januari 2015 – heden (1 jaar 10 maanden) | Almelo

Asito verbindt en levert een schone werk- en leefomgeving met meerWaarde. Asito doet dit door haar medewerkers op een kleurrijke manier te verbinden met klant en maatschappij. Hierin heb ik een commerciële en projectmatige leidinggevende functie. Hierbij ben ik leading en eindverantwoordelijk bij grote en complexe tendertrajecten.

▶ 3 cursussen:

▼ 1 aanbeveling:

 Gary Dijkhuis | Commercial Mediator



Company profiel aanmaken

Iedereen kan een company profiel aanmaken, mits je maar je zakelijke e-mailadres hebt gekoppeld aan je LinkedIn profiel. Zorg er dus voor dat je zakelijke e-mailadres bekend is bij LinkedIn. Vervolgens ga je naar '[Bedrijfsprofiel maken](#)' en geef je daar de naam van je bedrijf op en je e-mailadres.

LinkedIn stuurt nu een e-mail ter controle. Klik op de link en je kunt beginnen met het vullen van je LinkedIn company profiel.

Company profiel vullen

Het vullen van je LinkedIn company profiel is niet moeilijk. Het is een kwestie van alle velden invullen. Let er bij het logo op dat je een foto uploadt van 300 x 300 pixels. Zorg ervoor dat je logo of beeldmerk leesbaar is. Als je een lang horizontaal logo hebt, dan raad ik je aan om een beeldmerk te gebruiken.

PS: Wist je dat je het [TTM Communicatie](#) company profiel ook kunt volgen?

Groet,
Leon Tindemans

Beste ,

Naast dat LinkedIn een prachtig medium is om nieuws te delen en je zakelijke netwerk te onderhouden is het ook een walhalla voor recruiters! Op LinkedIn zijn tenslotte rond de 5 miljoen professionals in Nederland te vinden en gemakkelijk te benaderen. Maar hoe maakt een recruiter gebruik van LinkedIn?

In oktober 2016 had ik een [interview met Hella Bolte](#). Zij heeft haar eigen werving en selectie bureau voor finance professionals genaamd BrainFish. In het interview ging het over de huidige economie, maar ook over hoe zij LinkedIn gebruikt om kandidaten te zoeken. Het interview is hieronder te bekijken.



Company profiel aanmaken

Naast tips over hoe Hella LinkedIn gebruikt geeft ze ook tips aan werkzoekenden. Het is belangrijk dat er heel duidelijk op je LinkedIn profiel staat naar wat voor functie je op zoek bent. Hella geeft aan dat ze minder zoekt naar mensen die beschikbaar zijn, maar meer naar functietitels.

Groet,
Leon Tindemans

Beste ,

In je tijdlijn op LinkedIn heb je vast wel eens een advertentie zien langskomen. Deze kun je herkennen aan de tekst 'gesponsord' onder de naam van het bedrijf. Is adverteren op LinkedIn nu iets om als ondernemer te gaan doen? Wat zijn de kosten en waar moet ik op letten?

Deze week geef ik antwoord op bovenstaande vragen. Er zijn op LinkedIn verschillende mogelijkheden om te adverteren. Je kunt kiezen uit:

1. Promoten van company pagina berichten
2. Kleine foto + tekst aan de zijkant

Welke is nu het beste?

Optie 1 is de meest gebruikte, maar ook gelijk de duurste. Echter door je bericht in de tijdlijn van je doelgroep te 'pushen' krijg je wel het meeste bereik. Optie 2 is een goedkopere methode om te adverteren, maar omdat ze klein zijn, in de sidebar staan op de desktop en mensen veelal een adblocker hebben is het bereik en resultaat laag.

Hieronder zie je een voorbeeld van een gepromoot bericht / advertentie op LinkedIn in de tijdlijn.



The screenshot shows a LinkedIn post from the company 'flockler'. At the top, there are interaction options: 'Interessant', 'Commentaar', 'Delen', and a thumbs-up icon with the number '4'. The post header includes the company name 'flockler' in a blue box, the text 'Flockler deelde:' followed by 'Gesponsord' (highlighted with a red arrow), and a 'Volgen' button. The main text of the post reads: 'Content en SEO zijn partners in crime. Ze hebben elkaar nodig om hun zakelijke doelen te bereiken. Om effectief te zijn heeft SEO goede content nodig, terwijl de content producenten SEO nodig hebben om bij te dragen in de content planning... meer weergeven'. Below the text is a featured image of green leaves and a white box containing the text: 'Vier onderdelen die elke content marketer moet weten over SEO (deel 3) flockler.com • Een samenvatting van wat elke SEO tips je kunt inzetten voor content marketing.' At the bottom of the post, there are more interaction options: 'Interessant', 'Commentaar', 'Delen', and a thumbs-up icon with the number '9'. Below the post is the profile of 'Hans Keuren Loopbaancoach', with a profile picture, name, and details: 'Loopbaancoach,outplacement, 2e spoor. 0646241338' and a '50 m' distance indicator.

Voordelen van LinkedIn adverteren

Doordat de meeste eindbeslissers op LinkedIn zitten is adverteren nog niet eens zo'n gek idee. Je kunt tenslotte jouw producten en diensten in hun tijdlijn 'pushen'. Middels [LinkedIn advertenties](#) (ads) kun je heel gericht adverteren naar bijvoorbeeld alle managers in de automotive in Eindhoven e.o.. Dit is wat adverteren op LinkedIn veel krachtiger maakt dan Adwords of Facebook Ads. Daar is het toch iets meer met hagel schieten.

Je kunt dus heel precies jouw doelgroep benaderen via LinkedIn Ads, maar daar hangt wel een prijskaartje aan. Het is namelijk niet goedkoop, maar goed als jij weet wat de waarde van een klant is dan moet je afwegen of LinkedIn Ads interessant zijn.

CPM en CPC

Als je gaat adverteren op LinkedIn dan kun je kiezen uit twee opties: CPM en CPC. Dit zijn afkortingen voor:

CPM: Cost-per-Mile (De kosten voor 1000 vertoningen)

CPC: Cost-per-Click (De kosten per klik)

Je kunt dus kiezen om je advertentie 1000 keer te laten vertonen (dus 1000x F5), dit kost rond de 16 euro. Je zou ook per klik kunnen betalen. Gemiddeld ligt dit rond de 2 á 4 euro per klik.

Adverteren op LinkedIn kan door een account aan te maken bij [LinkedIn Ads](#) en je creditcard te koppelen.

Veelgemaakte fouten

Dit zijn enkele veelgemaakte fouten met advertenties:

- Teksten die te lang zijn
- Geen goede foto
- Te wazige teksten
- Geen duidelijke CTA

Mocht je hulp nodig hebben met het maken van een LinkedIn campagne, dan hoor ik het graag.

Groet,
Leon Tindemans

Beste ,

Er zit een groot verschil tussen Facebook en LinkedIn. Facebook heeft bij veel ondernemers een meer privé karakter. Daarop plaatsen ze foto's van feestjes en vakanties. LinkedIn is enkel voor zakelijk gebruik. Op LinkedIn post je daarom geen vakantiefoto's enz, maar toch lijkt LinkedIn regelmatig op Facebook.

Puzzels en quizzen

Een van de grootste irritatie die ik hoor tijdens mijn [LinkedIn training](#) zijn de puzzels en quizzen die langskomen in de tijdlijn. Hieronder zie je een voorbeeld. Dit soort berichten herken je vast wel:

3 nieuwe updates

Liesbeth
Belastingadviseur 11h

Can you solve this?

8809 = 6	5555 = 0
7111 = 0	3590 = 2
9881 = 5	0000 = 4
7777 = 0	6855 = 3
6660 = 4	8888 = 8
5531 = 0	1012 = 1
2516 = 1	9191 = 2

9183 = ?

Interessant · Commentaar · Delen · 1

Marian 17h
s vindt dit interessant

Floris M. 1
Manager Bedrijfsvoering & Middelen at Gemeente Kaag en Braassem

Liever niet delen op LinkedIn

Hierbij een aantal type berichten welke je naar mijn gevoel beter niet kunt plaatsen:

- Puzzels
- Huis welke te koop staat
- Teveel quotes
- Vaak dezelfde berichten
- Vakantiefoto's

Deel vooral zakelijk nieuws. Zo laat je zien dat je een expert bent!

Groet,
Leon Tindemans

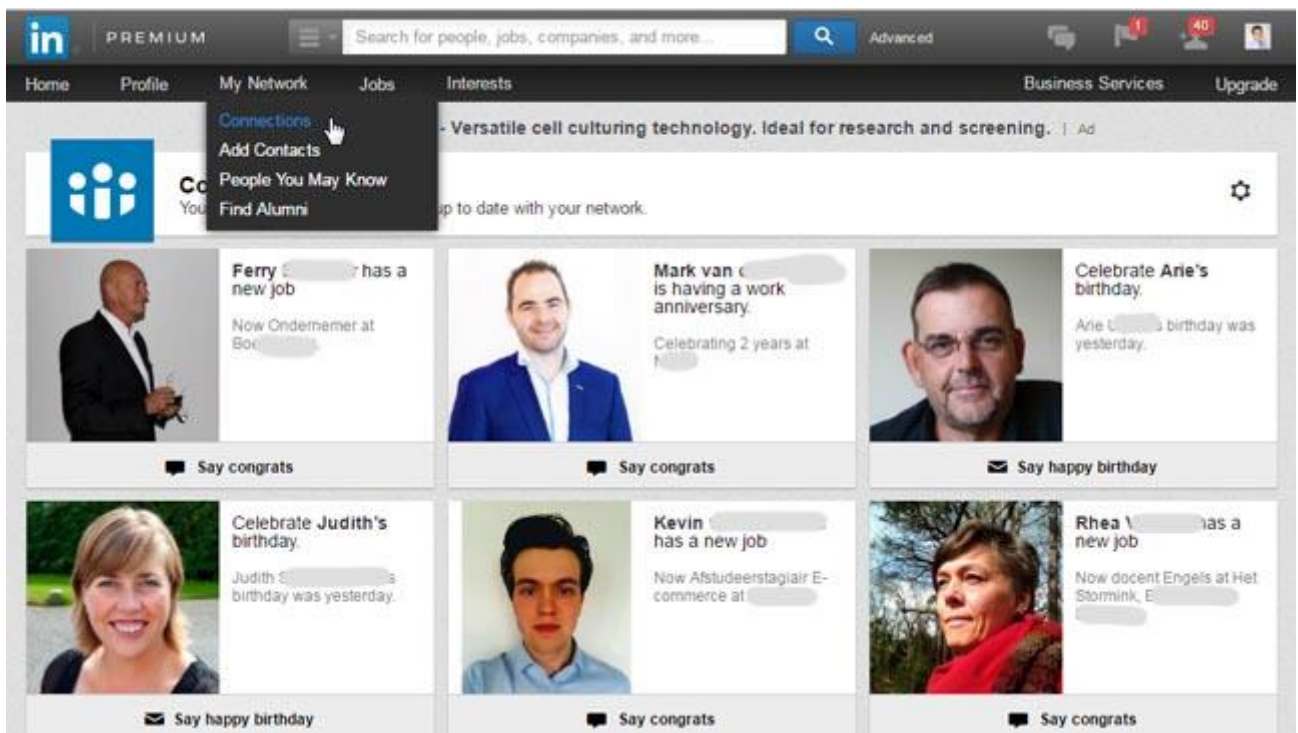
Hoi ,

Ik heb al regelmatig gezegd dat het belangrijk is om jezelf wekelijks te laten zien op LinkedIn door het delen van berichten. Daarnaast is het belangrijk dat je je netwerk ook gaat onderhouden. Alles wat je aandacht geeft groeit. LinkedIn heeft dit heel gemakkelijk gemaakt voor je! In deze tip laat ik het je zien.

Contacten onderhouden

Als je gaat naar: [Mijn Netwerk > Connecties](#) dan zie je daar al je contacten staan. Daarboven staan allemaal blokjes met dingen die gebeuren in je netwerk. Ik kijk daar dagelijks en ben 15 minuten bezig om iedereen een berichtje te sturen. Dit is echt een waardevolle tool van LinkedIn en het kost je amper tijd. Iedere account manager of ondernemer zou zijn dag hier moeten beginnen.

Als je de nieuwe versie van LinkedIn hebt dan zie je onderstaande screenshot. Zie je 3 kolommen, dan heb je nog de oude versie en zit het bij jou op de [homepage](#). De meldingen staan dan achter elkaar, dus je moet iets meer klikken.



Stuur wel een persoonlijk berichtje

Met 1 druk op de knop kun je iemand feliciteren. LinkedIn maakt dan een automatisch berichtje welke je kunt versturen, maar ik raad je aan om deze altijd persoonlijk te maken. Wel net zo leuk toch!

Kijk dus dagelijks onder het tabblad: Netwerk > Connecties!

Groet,
Leon Tindemans