



LinkedIn

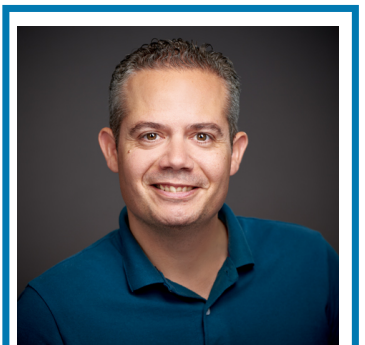


Start het nieuwe jaar goed met deze top 11 LinkedIn tips!

Het aantrekken van leads is door de komst van de AVG-wet steeds moeilijker geworden. Daarnaast stellen mensen het ook steeds minder op prijs om 'koud' benaderd te worden, waardoor het positieve effect daarvan ook steeds minder wordt.


LinkedIn is nog altijd een mooie tool om op een prettige manier met mensen in contact te komen, maar deze wordt helaas nog lang niet door iedereen optimaal benut. Met het begin van het nieuwe jaar wil ik je daarom wat praktische tips geven, zodat je het jaar met frisse moed kunt beginnen.


1. *Online profiel*
2. *SEO*
3. *Uitstraling van je profiel*
4. *Heb je al een bedrijfspagina? Nee?*
5. *Alle contactgegevens ingevuld?*
6. *Check je openbare profiel*
7. *Taalinstelling*
8. *Ga de interactie aan*
9. *Juiste en waardevolle content*
10. *Adverteer jij hier met hagel op LinkedIn?*
11. *Betaalde LinkedIn account en Salesnavigator*



Mensen doen zaken met mensen.

 @HarrieLamers

 06-41909347

 info@harrielamers.nl



Jouw profiel is een online
visitekaartje.

 @HarrieLamers

 06-41909347

 info@harrielamers.nl



Online profiel

Behandel je LinkedIn profiel net als een website. Zorg ervoor dat iedereen die jouw profiel bezoekt in één oogopslag kan zien wie jij bent en waar jij de **EXPERT** in bent. Vermijd woorden als: *owner; eigenaar; manager*, maar vertel gewoon wie je bent.

SEO

Bedenk wie jouw ideale klant is en stem je profiel daar op af. Vraag jezelf af welke **zoekwoorden** jouw klant gebruikt om te vinden wat hij of zij zoekt en stem de content van je profiel daar op af. Maak daarbij gebruik van SEO, dan scoor je hoger in de zoekresultaten. Ben jij advocaat of accountant, zorg er dan voor dat deze en alle gerelateerde woorden in de tekst in alle vijf blokken terugkomen.

Uitstraling van je profiel

Wat straalt jouw profiel anno 2021 uit? Wat is de eerste indruk die ik daarvan krijg? Besteed ruimschoots aandacht aan je foto (profielfoto als banner) en zorg ervoor dat alles netjes ingevuld is. *Ook dit telt mee voor de SEO en het algoritme van LinkedIn.*

Heb je al een bedrijfspagina? Nee?

Behalve een persoonlijk profiel kan je ook een bedrijfspagina aanmaken. Als je dat doet, doe dat dan binnen je eigen omgeving. Gebruik een mooi strak logo en zorg ervoor dat je de bezoeker goed informeert met relevante informatie. Zo straalt je **professionaliteit** uit en kunnen de medewerkers van je bedrijf hun profiel hierop aanpassen.

Alle contactgegevens ingevuld?

Zorg ervoor dat je telefoonnummer en e-mailadres correct zijn ingevuld. Denk er alsjeblieft om dat jouw e-mailadres **geen** @live, @hotmail of iets dergelijks is. Dat doet echt afbreuk aan een professionele uitstraling. Kijk ook meteen naar de invulling van de contactgegevens op je websites en check je URL. Als je nog geen verkorte URL hebt, kan je dit gemakkelijk aanpassen.

Check je openbare profiel

Wat staat er allemaal openbaar op jouw profiel? Check dit alsjeblieft even. Het komt nog regelmatig voor dat mensen hun profielfoto niet openbaar hebben staan. Dat is jammer, want dat resulteert erin dat men minder snel met je in contact gaat.



Zonder bewustwording geen gevoel tot noodzaak.

 @HarrieLamers

 06-41909347

 info@harrielamers.nl



Taalinstelling

Bestaat jouw doelgroep niet uitsluitend uit Nederlanders, maak dan een **tweetalig** profiel aan. Binnen jouw LinkedIn-profiel is hier een gratis optie voor.

Ga de interactie aan

Wanneer er iemand op jouw profiel heeft gekeken, heeft gereageerd op een bijdrage of bericht van jou, een nieuwe functie heeft en ga zo maar door, ga dan de interactie aan. LinkedIn biedt je de gelegenheid om op meer dan 20 punten te reageren. Maak hier gebruik van en stop met koude e-mails en telefoontjes.

Juiste en waardevolle content

Zorg voor waardevolle content. Content die meer over jou persoonlijk en jouw expertise verteld. Bedenk wat waardevol is voor jouw doelgroep en op welke manier jij je onderscheidt van de concurrentie en focus daarop. Vergeet daarbij ook het gebruik van video en **#tekens** niet en benoem ook mensen in je berichten. Het vragen van hulp in de vorm van concrete zoekvragen scoort heel hoog.

Adverteer jij hier met hagel op LinkedIn?

We zien bij veel campagnes / advertenties op LinkedIn, dat er niet is nagedacht over de specifieke doelgroep. Alvorens te adverteren is het heel belangrijk om te bepalen wie jullie doelgroep is. Wie willen jullie specifiek bereiken en wat is jullie doel van de advertentie?

Betaalde LinkedIn Account en salesnavigator

Wil je weten wie er in de afgelopen 90 dagen allemaal op jouw profiel gekeken hebben, in plaats van **SLECHTS** vijf? Wil je oneindig zoeken, leads opbouwen, opzoeken en bewaren? Ga dan eens actief **GRATIS** één maand LinkedIn Premium testen. Uiteraard nadat je de 10 voorgaande punten hebt doorgelopen.

Kom in contact

Wil je hier een keer met mij over sparren? Wil je dat ik even de zaak voor je scherp zet? Neem dan contact op via:

