



PERSOONLIJK PROFIEL

DE Linked TM CHECKLIST

DEZE CHECKLIST GAAT JE HELPEN!



Corinne Keijzer

LINKEDIN CHECKLIST

Deze checklist gaat je helpen!

Wees vooral jezelf op LinkedIn en communiceer vanuit je eigen werkleven. Kies altijd voor kwaliteit boven kwantiteit en laat je niet gek maken door wat anderen doen of hoeveel likes of reacties zij hebben op hun posts.

Ieder netwerk is anders, iedereen heeft een verschillende insteek en een andere doelgroep. LinkedIn is onderdeel van je werkzaamheden, houd het natuurlijk en krijg er vooral veel plezier in.

Corinne Keijzer

WIL JE MEER WETEN OVER LINKEDIN EN DE MOGELIJKHEDEN LEREN KENNEN?



Bekijk ons trainingsaanbod op Digital Moves:

<https://www.digitalmoves.nl>

Gratis LinkedIn Handleiding voor je profiel:

<https://www.digitalmoves.nl/gratis-handleiding-linkedin-corinne-keijzer/>

Gratis LinkedIn downloads:

<https://www.digitalmoves.nl/gratis-downloads/>

Leer zelf hoe LinkedIn werkt met onze boeken:

<https://www.digitalmoves.nl/boeken/>

(Echte) menselijke achtergrondfoto die met je werklevens te maken heeft.

Maak je profiel eventueel in meerdere talen aan.

Herkenbare profielfoto van jezelf.

Creëer een creatieve en vooral duidelijke kopregel.

Vul je contactgegevens naar wens in.

Check regelmatig je statistieken

Licht je 5 beste vaardigheden uit.

Vul eventueel je services.

Koppel de bedrijfspagina in 'Ervaring'.

Spreek in 'Info' je profielbezoeker aan.

Vul 'Uitgelicht' met media en je belangrijkste LinkedIn-posts.

The image shows a LinkedIn profile for Corinne Keijzer, a LinkedIn expert and training specialist. The profile is in Dutch. Annotations with arrows point to various parts of the profile:

- Profiel:** The profile picture is annotated with "Herkenbare profielfoto van jezelf." (Recognizable profile photo of yourself). The header section, including the name and headline, is annotated with "Creëer een creatieve en vooral duidelijke kopregel." (Create a creative and especially clear headline).
- Contactgegevens:** The contact information section is annotated with "Vul je contactgegevens naar wens in." (Fill in your contact information as you wish).
- Statistieken:** The statistics section is annotated with "Check regelmatig je statistieken" (Check your statistics regularly).
- Info:** The "Info" section is annotated with "Spreek in 'Info' je profielbezoeker aan." (Address your profile visitor in 'Info').
- Uitgelicht:** The "Uitgelicht" (Featured) section is annotated with "Vul 'Uitgelicht' met media en je belangrijkste LinkedIn-posts." (Fill 'Uitgelicht' with media and your most important LinkedIn posts).
- Profieltaal:** The language settings are annotated with "Maak je profiel eventueel in meerdere talen aan." (Make your profile available in multiple languages).
- Overige vergelijkbare profielen:** The "Overige vergelijkbare profielen" (Other similar profiles) section is annotated with "Koppel de bedrijfspagina in 'Ervaring'." (Link the company page in 'Experience').

The profile itself includes a headline "Corinne Keijzer (LinkedIn expert) Nu bevestigen", a summary of her experience, and a list of skills and services. The "Uitgelicht" section features three posts: a photo of her at a conference, a "TIPS" newsletter, and a post about LinkedIn strategy.



NAAR WENS EN INDIEN MOGELIJK:

- Verifieer je account met een van de mogelijkheden van LinkedIn.
- Voeg een hyperlink met tekst toe aan je profiel.
- Maak gratis gebruik van LinkedIn Live, LinkedIn Audio of de LinkedIn Nieuwsbrief.



VERGEET DEZE ONDERDELEN NIET:

- Check je SSI score via www.linkedin.com/sales/ssi en houd deze maandelijks bij.
- Pas je unieke url aan in een nette persoonlijke link om deze makkelijker te communiceren.
- Besef dat je functie bij 'Ervaring' het eerste is wat mensen zien als ze je naam Googelen en vraag jezelf af of deze omschrijving direct duidelijk is. Pas hem eventueel aan.
- Vul minimaal tien 'Vaardigheden' en vraag mensen je daarvoor te onderschrijven.
- Vraag aan minimaal drie klanten, of belangrijke mensen waar je mee of voor gewerkt hebt, een aanbeveling.
- Vul de rest van je profiel met onderdelen die je nodig hebt onder 'Profielonderdeel toevoegen'.
- Maak in het onderdeel 'Activiteit' de categorie leidend die je als eerste wilt laten zien op je profiel.
- Loop je instellingen door, weet wat je met LinkedIn deelt en zichtbaar maakt en zet alles zoveel mogelijk open om alles uit dit mooie netwerkplatform te halen.



NETWERKEN – GA VOOR KWALITEIT:

- Nodig iedere week vijf mensen uit in je netwerk, indien nodig en mogelijk met een persoonlijk bericht. Blijf weg van spam, geef een oprecht compliment, toon interesse. Maak eventueel gebruik van de zoekmachine of een LinkedIn premium pakket.
- Loop wekelijks door je uitnodigingen heen en stuur een bericht aan onbekenden die er geen bericht bij hebben gezet voordat je ze accepteert. Beantwoord degenen die wel een bericht hebben gestuurd.
- Check je nieuwe volgers, nodig de mensen uit die je interessant vindt om te linken.
- Check wie je profiel bekeken heeft, wie je posts gedeeld of geliket heeft of er op gereageerd heeft, en nodig eventueel die personen uit als ze je interessant lijken voor je netwerk.



CONTENT – MAAK JEZELF ZICHTBAAR:

- **Creëer op de tijdlijn vooral bekendheid rondom jouw persoon, je merk of organisatie.** Pas als mensen je kennen zullen ze in de overweging-fase komen en misschien uiteindelijk tot conversie overgaan. Of een sollicitatie. Of een ander doel dat je gesteld hebt.
- **Blijf zoveel mogelijk weg van spam.** Houd eventueel één op de tien posts aan om iets van je product of dienst naar voren te schuiven en denk daarbij aan de tone of voice. LinkedIn knikkert spam vaak direct uit de tijdlijn.
- **Post minimaal één keer per week een origineel bericht, indien mogelijk twee tot drie keer.** Zorg voor continuïteit, plan het in je agenda in. Reageer op reacties. Post max één keer per dag, meerdere keren wordt door LinkedIn al snel gezien als spam.
- **Zoek uit wat voor jouw doelgroep de beste timing van posts is.** Experimenteer met verschillende dagen en tijden, ieder netwerk is verschillend. Plan eventueel berichten in op tijden dat je dat niet handmatig kunt doen.
- **Bepaal bij iedere post je doel en doelgroep** zodat je daar ook gemakkelijker op kunt evalueren.
- **Varieer in je posts,** wissel tussen informatieve, inspirerende, overtuigende en entertainende posts. Maak ze verrassend, leerzaam en praktisch.
- **Varieer ook in je soort posts.** Je hebt de keuze tussen onder andere tekst, foto, video, poll, document en het opnemen van een weblink, maak er gebruik van.
- **Vertel verhalen uit je werklevens en gebruik vooral je eigen persoonlijkheid.** Zoek altijd het zakelijke haakje, het is en blijft een zakelijk platform.
- **Gebruik een tool als AuthoredUp of Kleo** voor het creëren en opmaken van je posts.
- **Gebruik alleen tags voor betrokken personen of bedrijfspagina's.**
- **Snap hoe het algoritme werkt,** voor zover op dit moment bekend, maar ga vooral voor inhoud en kwaliteit van je post. Het algoritme verandert continu, investeer vooral in de lange termijn door goede en inhoudelijke content te plaatsen.
- **Gebruik je statistieken of een tool,** zoals bijvoorbeeld Shieldapp, om te meten welke posts goed werken en welke niet.
- **Like en reageer zelf inhoudelijk op posts,** op die manier deel je naast je kennis ook de post van diegene in jouw netwerk en maak je jezelf zichtbaar. Repost een bijdrage alleen als je de verbinding wilt tonen met degene die de post geplaatst heeft.
- **Hergebruik je content.** Wat heb je vorig jaar geplaatst en is nog eens te plaatsen? Wat heb je op andere media staan wat je op LinkedIn ook kunt plaatsen? Pas de tekst en tone of voice eventueel aan, gericht op je doelgroep.
- **Als je graag schrijft, maak dan gebruik van artikelen en de 'Nieuwsbrief' optie** om abonnees aan te trekken. Zij krijgen een melding bij ieder nieuw artikel. Artikelen worden enorm goed geïndexeerd in de zoekmachines en blijven daardoor altijd bestaan en vindbaar op kernwoorden.