



Heeft u een LinkedIn-profiel nodig?

Door Greet Bunnens



Hallo!

Als Personal Branding & Business Mentor werk ik met heel wat freelancers en ondernemers om hen te helpen zich te positioneren in de markt en zo meer klanten aan te trekken. Tot zover niets nieuws onder de zon.

Wat je misschien nog niet weet, is dat ik heel wat freelancers ontmoet die geen LinkedIn-profiel hebben. En eerlijk gezegd, verbaast het me nog altijd mateloos als ik dit hoor.

Wat een gemiste kans om je personal brand en zaak op te bouwen!

Sommige potentiële klanten vragen me: "Heb ik een LinkedIn-profiel nodig?"

Wel, om te beginnen, stel jezelf eens de volgende vragen:

1. Ben ik een ondernemer / freelancer en een extra klant mag er altijd bij?
2. Wil ik mijn potentiële klant 24/7 duidelijk maken hoe ik hem kan helpen?
3. Wil ik het verschil kunnen maken voor mijn potentiële klant en opgemerkt worden door hem in de massa?

Als je antwoord "ja" is – Je hebt een Pimped LinkedIn-profiel NODIG.

En als je nog wat argumenten nodig hebt, bij deze:

1. Enkele statistieken die ik vond in de Huffington Post: een paar weken geleden
 - LinkedIn beheert wereldwijd het grootste professioneel netwerk op het internet met meer dan 313 miljoen leden verspreid over 200 landen en gebieden.
 - Zakenlui registreren zich wereldwijd op LinkedIn à rato van meer dan 2 nieuwe leden per seconde.
 - Kaderleden van alle 2013 Fortune 500 bedrijven hebben een account op LinkedIn
 - Meer dan 1.5 miljoen mensen gebruiken de LinkedIn Share button op hun site om hun informatie en artikels te delen met het LinkedIn platform.

Indrukwekkend, niet?

2. Personal branding gaat over het tonen van jouw expertise in je vakgebied – LinkedIn is een perfecte plaats om dit te doen. Door o.a. interessante artikels van jezelf, je diensten en anderen te delen.
3. Het is ook een ideale manier om bezoekers naar je website te leiden, als je er één hebt. En jouw website is het hart van jouw zaak, dus je zou er eigenlijk een moeten hebben.
4. Je zal heel wat bijleren op LinkedIn en waardevolle inzichten verkrijgen.
5. Je kan connecteren met mensen die invloed uitoefenen, prospecten en potentiële zakenpartners.
6. Het is een geweldige manier om leads binnen te halen.
7. Het versterkt jouw zichtbaarheid en die van je persoonlijke brand en dat van je bedrijf.
8. Je kan op positieve manier opvallen tussen je concurrenten en je boodschap rechtstreeks naar je potentiële klanten richten.

Enz, enz...

Redenen genoeg dus om een LinkedIn profiel te hebben.

Maar hoe zorg je er nu voor dat dit profiel aantrekkelijk is, en een echte klantenmagneet wordt?

Een Pimped LinkedIn profiel bevat minstens volgende 9 elementen:

1. Foto: je moet een professionele foto van jezelf hebben waar je het liefst op glimlacht. Geen vakantiekiekje, geen logo. Gewoon een mooie foto!
2. Headline: gebruik kern- of sleutelwoorden. Zeg dus niet "oprichter van YouBrandBuilder", maar eerder (om mijn voorbeeld te gebruiken) "Personal & Business Success Mentor | Entrepreneur | HR | Bus & Personal Developer | Networker | YouBrandBuilder". Andere manier is een resultaatgerichte zin te kiezen, bijvoorbeeld "helpt zaakvoerders van kleine bedrijven om meer klanten aan te trekken en zakelijk succes te bereiken via Personal Branding"...
3. Summary: Gebruik ook je kernwoorden in de samenvatting en gebruik altijd de eerste persoon (ik zie vaak samenvattingen in de derde persoon geschreven en dat is geen goed idee – het is jouw profiel). Maak ook duidelijk tot wie je je richt (je klant) en hoe je hem kan helpen. Voor een ondernemer mag een LinkedIn profiel geen CV zijn.
4. Call to action: voeg een CTA toe, letterlijk vertaald een 'oproep tot actie' – vertel je bezoeker waar hij naartoe moet, bv. "download mijn gratis Ebook hier."
5. Voeg media toe: bv. Een slideshow, een video, een brochure
6. Ervaring: gebruik je kernwoorden opnieuw en maak ze relevant voor je doelgroep. Vermijd informatie die niet langer nuttig is.
7. Maak gebruik van de aanbevelingen. Ik ben geen fan van de "Endorsements". "Recommendations" daarentegen zijn wel nuttig voor zover ze resultaatgericht geschreven zijn door mensen die er toe doen, dus niet uw zoon of partner. Die doen er wel toe, maar niet als objectieve getuige van je professionele toegevoegde waarde.
8. Sluit je aan bij relevante groepen: je kan lid worden van 50 groepen. Gebruik die groepen om te connecteren met je doelgroep en deel te nemen aan gesprekken.

9. BONUS: Dit is voor de interim managers onder ons, jullie hebben vaak nog een CV nodig voor de potentiële klant. Als je nog geen CV hebt en je LinkedIn profiel is wel up-to-date, dan kan ik je een interessante tool aanbevelen in LinkedIn die je toelaat een mooie CV op te maken vanuit je LinkedIn profiel. Probeer het maar eens uit: <http://resume.linkedinlabs.com/>

En aarzel zeker niet om eens een kijkje te nemen op mijn LinkedIn profiel:

<https://www.linkedin.com/in/greetbunnens>.

Neem deel aan een GRATIS webinar!

Alle in's en out's van LinkedIn via een webinar met Greet Bunnens.

Meer informatie via deze link:

<http://www.youbrand-builder.be/webinar-linkedin-mistakes/> of scan deze QR-code.



de kringwinkel

SPIT

Uw bedrijf verhuist? U vernieuwt het interieur van uw kantoor? Of u hebt om één of andere reden goederen die u niet meer gebruikt, maar waarvan het zonde is om ze weg te gooien?

Bel dan naar De Kringwinkel in je buurt. Wij halen **GRATIS** en binnen de 2 weken alle herbruikbare goederen op. Eén telefoontje volstaat!

De Kringwinkel SPIT
Heverlee: 016 26 09 21
Wespelaar: 016 26 09 21
info@spit.be

WIE
KRINGT
DIE
WINT

Door uw steun creëert De Kringwinkel sociale tewerkstelling, bindt hij de strijd aan met de afvalberg en helpt hen die het financieel moeilijk hebben.