



Beeld: Shutterstock

Zeven LinkedIn-lessen

Als u zoekt naar een nieuwe baan is de kans groot dat u LinkedIn raadpleegt. Behalve voor de volgende stap in uw carrière, kunt u LinkedIn ook gebruiken als *business development tool*. Zeven tips voor een beter gebruik van LinkedIn.

Nathalie Gloudemans-Voogd

Bijna een derde van alle Nederlanders, heeft een LinkedIn-profiel. Nederlandse hoogopgeleiden die een nieuwe baan zoeken, surfen eerst naar het sociale netwerk voor professionals, blijkt uit onderzoek van Intelligence Group. LinkedIn biedt ook een platform om u te positioneren als expert, wat kan zorgen voor nieuwe cliënten en andere kansen. Het *Advocatenblad* verzamelde zeven tips om de mogelijkheden van het platform optimaal te gebruiken.

Vul uw profiel volledig in

Uw LinkedIn-profiel is voeding voor zoekresultaten, binnen LinkedIn zelf maar ook in Google, zegt onder meer zoekmachineoptimalisatieconsultant Moz. Wilt u dus boven komen drijven als potentiële cliënten, *recruiters* of werkgevers bepaalde zoektermen hanteren dan is het zaak uw profiel goed in te vullen. Vergeet niet een samenvatting toe te voegen. Link naar uw publicaties en geef daarbij een korte introductie. Als u gewerkt heeft aan

een bijzonder project (waarvan u uw betrokkenheid mag delen), kunt u dat uitlichten in de sectie 'Projects'. Weet ook dat u de verschillende onderdelen van uw profiel – ervaring, opleiding, talen et cetera – naar eigen keuze kunt verplaatsen. Voor een groter onderscheidend vermogen plaatst u een achtergrondfoto bij uw profiel.

Laat de headline meer spreken

Uw *professional headline* kan meer zijn dan alleen 'advocaat'. 'Je headline is je

ingedikte propositie,' sprak LinkedIn-expert Floris ten Kate recent op een bijeenkomst over LinkedIn van kennisnetwerk ICN. 'Advocaten kunnen beter focus aanbrengen in hun *headlines*. Wat is je toegevoegde waarde? Hoe onderscheid jij je van andere advocaten? Wat is je oplossend vermogen?' Overweeg daarom uw *headline* te laten spreken; voeg in elk geval uw specialisme toe en denk na over wat u uw cliënten biedt. Onder 'Experience' is ruimte voor de officiële benaming van uw functie.

Gebruik LinkedIn als CRM

Ziet u soms connecties die u niet meer kunt plaatsen? Dan wordt het tijd om bij profielen het tabje 'Relationship' te vullen. Hier kunt u voor uw eigen informatie toevoegen hoe u iemand heeft ontmoet, kunt u een herinnering toevoegen om op een specifiek moment contact te zoeken en is het mogelijk om tags en notities op te nemen. Zo wordt LinkedIn uw eigen klantbeheerapplicatie. Als u zich aanleert bij elke nieuwe connectie dit tabblad in te vullen, hoeft u nooit meer te puzzelen op een relatie en heeft u direct aanknopingspunten voor contact.

Ga de dialoog aan

U kunt meer zichtbaarheid voor uzelf creëren als u converseert op LinkedIn. Discussieer in relevante groepen, reageer op updates van uw relaties, feliciteer iemand met een overstap. Voor luie netwerkers is er de functie 'Keep in touch'. In dit kader aan de rechterkant van de homepage scrollt u langs vijftien nieuwe ontwikkelingen in uw netwerk zoals jubilea en nieuwe banen. Feliciteren of *liken* vraagt slechts een muisklik.

Laat zien dat u een mens bent

'Verkopen is tegenwoordig verboden. We gaan relaties aan,' zegt Ten Kate. Volgens de LinkedIn-expert brengt social media de menselijke maat terug in de samenleving. 'Op LinkedIn kun je best laten zien wat je privé interesses zijn,' vindt Ten Kate. 'Dat is een haakje om binnen te komen. Je wordt toegankelijker.' Een apart social media beleid binnen advocatenkantoren is volgens Ten Kate niet nodig; dat volgt vanzelf als het bedrijf een duidelijke visie heeft.

Ga bloggen op LinkedIn

In het kader van kennisdelen kunt u natuurlijk een eigen blog bijhouden, maar u kunt uw content ook publice-

ren op LinkedIn Pulse. Volgens LinkedIn krijgen deze publicaties gemiddeld zes keer meer views van mensen, ook buiten uw directe netwerk. De Amerikaanse marketeer Paul Shapiro onderzocht drieduizend publicaties op Pulse; hij adviseert de titel te formuleren als een 'how to' of een lijstje en acht plaatjes te gebruiken. U vindt het platform onder de link 'Interests' op uw profiel.

Onderhoud uw SSI

Uw *Social Selling Index* is een getal dat aangeeft hoe relevant u bent voor uw netwerk. Tegelijkertijd geeft de SSI u een goed beeld waar u uw activiteiten op LinkedIn nog kunt aanscherpen. LinkedIn berekent uw SSI elke dag opnieuw. Hoe de score wordt opge maakt, is niet helemaal bekend; LinkedIn geeft wel een aantal indicatoren. Zo draagt een volledig profiel er aan bij en meet LinkedIn in hoeverre u het platform gebruikt om mensen te vinden en daar de interactie mee aan te gaan. Ook de content die u deelt via LinkedIn, de groepen waar u deel van uit maakt en de reacties die u geeft zorgen voor een hogere SSI. Op <https://www.linkedin.com/sales/ssi> kunt u uw eigen, dagelijkse score achterhalen en verbeterpunten voor uw profiel vinden.

advertentie

ALT KAM BOER ADVOCATEN

CIVIELE CASSATIE?

- prijsafspraken mogelijk
- ook op basis van toevoeging
- zie onze website voor voorbeeldzaken

Info: mr H.J.W. Alt, Pb. 82228, 2508 EE Den Haag
Tel.: 070 - 358 94 79, fax: 070 - 358 51 97
alt@altkamboer.com, www.altkamboer.com

CASSATIE
IN CIVIELE ZAKEN
AantjesZevenberg ADVOCATEN

Mr K. Aantjes tel. 070 - 390 62 60
aantjes@ aantjeszevenberg.nl