

## VISIBILITEIT, REPUTATIE EN ONLINE BRANDING OP LINKEDIN

**5 TIPS** OM JE VISIBILITEIT BIJ JE DOELGROEP TE VERHOGEN

*LinkedIn is een heel krachtige tool om als verkoper, account manager of business developer succesvol te zijn. In dit artikel focussen we op hoe de visibiliteit, reputatie en online branding van jezelf en je organisatie te verhogen door gebruik te maken van LinkedIn. Om optimaal onderstaande tips te kunnen benutten, is het noodzakelijk een goede doelgroep definitie te hebben, maar dat zou als verkoper sowieso het geval moeten zijn.*

**DIT ZIJN ENKELE TIPS:**

**1. Zorg voor een goede Professional Headline.** Dit is het belangrijkste stuk van je Profile. De reden? Dit wordt getoond in zoekresultaten en wanneer je een bijdrage levert aan een Discussion of in Answers. Dit zal mensen stimuleren om door te klikken om je hele Profile te lezen of niet. Als je gevonden wil worden door anderen op LinkedIn en op het web, gebruik dan woorden die mensen gebruiken als ze zoeken naar mensen met een functie of expertise als de jouwe. Als de titel op je visitekaartje Marcom Director is, maar de mensen zoeken naar Vice President Marketing of Communication Manager, dan zijn de kansen klein dat je zult worden gevonden.

**2. Lever bijdragen in Discussions.** Denk er aan mensen verder te helpen door je ervaring te delen, links naar nuttige websites te plaatsen en experten te vermelden waarbij ze terecht kunnen. Het gaat dus niet om je product of dienst verkopen, maar om anderen verder te helpen.

vragen in privé berichten of in Discussions (in Groups), maar alleen in Answers). Je kan tevens zelf mensen als expert vermelden (daar is expliciet plaats voor gemaakt). Als je dat doet, dan versterk je tevens met deze mensen je relatie!

**4. Applications.** In je Profile heb je plaats om via een Application je eigen blog posts of die van je organisatie te tonen, PowerPoint slides te delen met anderen en tips te delen met Box.net files. Als je zelf goede tips in je blog posts schrijft, interessante tips deelt en duidelijke slides maakt die mensen verder helpen, dan kan dit je snel veel credibiliteit bij je doelgroep opleveren!

**5. Stel mensen aan elkaar voor.** De beste netwerkactie die tevens gratis is en niet veel tijd kost, is het introduceren van mensen aan elkaar. Als je bv. twee klanten hebt die van elkaar iets zouden kunnen leren, breng hen in contact met elkaar door hen via LinkedIn of een e-mail aan elkaar voor te stellen en hen op elkaars Profile op LinkedIn te wijzen. C X O



Jan Vermeiren is de oprichter van Networking Coach. Na 'Let's Connect!' is 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken' zijn tweede internationale best seller waarin hij de dynamieken van netwerken blootlegt met o.a. strategieën voor verkopers en recruiters om snel resultaat te halen.

Vraag je gratis light versie van 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken' aan via [www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com](http://www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com) of volg een gratis web seminar.