

Meer dan 2 miljoen Nederlanders en 750.000 Belgen gebruiken LinkedIn. Daar zitten veel salesprofessionals tussen, maar ook hun (potentiële) klanten. Velen gaan er echter terughoudend mee om en stellen zich de vraag: wat kan ik er nu eigenlijk mee? Dat terwijl het netwerk specifiek in een commerciële omgeving prima van pas kan komen. Daarom biedt *Sales Management* u elke maand een aantal praktische tips hoe u LinkedIn kunt gebruiken als een krachtige ondersteunende tool.



## LinkedIn Company Profiel

LinkedIn heeft de laatste maanden een aantal extra functies toegevoegd aan het LinkedIn Company Profiel. Vroeger kon een organisatie enkel een omschrijving inbrengen en werd de rest van het Company Profiel ingevuld met gegevens van de persoonlijke LinkedIn Profielen van de medewerkers. Tegenwoordig kan er veel meer met het LinkedIn Company Profiel. Ik neem hier de belangrijkste aspecten vanuit verkoopogpunt onder de loep.

### LinkedIn Products & Services Overview

Er is een subsectie onder het Company Profiel waar u de producten en diensten die uw organisatie aanbiedt kunt beschrijven. LinkedIn is zelfs nog een stapje verder gegaan: u kunt deze pagina aanpassen aan degene die uw Company Profiel bezoekt: een zzp'er uit de textielsector in Amsterdam kan bijvoorbeeld een andere pagina te zien krijgen dan een hr-manager uit de banksector in Duitsland.

### Lead Generation via Products & Services

Onder 'Products' kunt u een afzonderlijke pagina aanmaken van elk product of elke dienst die u aanbiedt. Niet alleen kunt u elk product en/of elke dienst meer in detail beschrijven en er op die manier meer aandacht aan geven, u kunt ook voor elk product een YouTube-video uploaden en een promotie toevoegen. Ik raad u aan om deze promoties te gebruiken als lead generation tool: gratis tips of een sample zodat de drempel laag is om meer over dit product en/of deze dienst te weten te komen.

Een extra tip: spreid het uploaden van producten en diensten uit over een aantal weken. De reden hiervoor? Elke keer als er een update is vanuit het Company Profile, komt dit in de Network Updates van alle 'followers' van uw organisatie terecht. Zo wordt hun aandacht met tussenpozen iedere keer op uw organisatie gevestigd.

Verwacht er niet te veel van, maar elk moment dat u extra zichtbaarheid kunt creëren, is meegenomen!

Een extra effect dat u misschien ten deel zal vallen is dat u door uw YouTube-film beter door zoekmachines wordt gevonden. Ik verwacht overigens dat het gebruik van YouTube-filmpjes op Company Profielen zal leiden tot meer professioneel gebruik van YouTube. En aangezien YouTube momenteel de tweede meest gebruikte zoekmachine is, kan dit extra zichtbaarheid voor u met zich mee brengen.

### Aanbevelingen producten en diensten

In het vorige nummer van *Sales Management* beschreef ik de zin en onzin van 'recommendations' die betrekking hebben op individuen. Nu zijn er dus ook recommendations mogelijk voor producten en/of diensten en dit heeft een aantal voordelen. Ten eerste hoeft iemand niet in de eerste graad gelinkt te zijn met een accountmanager om een aanbeveling te kunnen schrijven. Ten tweede is een product en/of dienst de verdienste van een heel team, niet van een of een paar personen die meer in de belangstelling staan of de aanspreekpersoon zijn van de klant. Dit soort aanbevelingen zijn trouwens van een andere orde dan de persoonlijke aanbevelingen. Ten derde gaat het om de kwaliteiten van een product en/of dienst. Bij een persoonlijke aanbeveling gaat om de kwaliteiten van een persoon.

Tot zover de kracht van een LinkedIn Company Profiel. In de volgende aflevering deel ik met u hoe u video kunt gebruiken in uw persoonlijk profiel.

Jan Vermeiren is oprichter van bureau Networking Coach en auteur van de boeken 'Let's Connect!' en 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken'. Samen met zijn team verzorgt hij presentaties en opleidingen op het vlak van online en offline netwerken en referrals. Hij opereert vanuit Rumst in België en is tevens actief in Nederland.

### Literatuur:

Vermeiren, J., *Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken, Step by Step Publishing*, 2009. Vraag een gratis light versie van dit boek aan via [www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com](http://www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com).