



door Jan Vermeiren

Het aantal mensen dat lid is van LinkedIn neemt met de dag toe. Ook sales-professionals hebben de nodige connecties via deze online community. Maar velen gaan er terughoudend mee om en stellen zich de vraag: wat kan ik er nu eigenlijk mee? Toch kan 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 account upgraden?

Een vaak gehoorde vraag tijdens onze presentaties en trainingen is: "Heeft het zin om mijn LinkedIn account te upgraden naar een betalende account? En zo ja, wat brengt het me dan?" Het antwoord is: het hangt af van uw situatie en hoe u LinkedIn gebruikt. Als u alle tips van de voorbije 16 Sales Management uitgaven of die uit 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken' continu toepast, dan zou het tijd kunnen zijn om uw account te upgraden. Toch benutten de meeste LinkedIn gebruikers maar een fractie van de mogelijkheden van hun gratis account.

Inzicht

In welke situatie u zich ook bevindt, het is altijd goed om inzicht te hebben in wat u extra krijgt indien u zou betalen. Er zijn drie verschillende soorten betalende accounts met elk drie mogelijkheden. De betalende accounts voor job zoekers en recruiters laten we nu even achterwege. Hieronder bespreken we de belangrijkste extra's die u krijgt als u betaalt:

InMails

Met InMails kunt u een bericht sturen naar elke gebruiker van LinkedIn. Met een gratis account is dit uitsluitend mogelijk bij mensen uit uw eerste graadsnetwerk en naar uw groepsleden.

Als u echter volgens de 5 stappen basis strategie werkt en uzelf laat voorstellen via een gemeenschappelijk contact via een Magic Mail, dan heeft u dit niet nodig.

Soms kunt u overigens toch iemand niet bereiken via een InMail, want iedereen kan kiezen of hij al dan niet via deze weg benaderd kan worden. Dit staat standaard op 'toegelaten'.

Meer 'Requests for Introductions'

Dezelfde opmerking als bij InMails: indien u zich laat voorstellen via een Magic Mail, heeft u veel meer kans op succes.

Meer zoekresultaten

De extra zoekresultaten zijn overigens ook te omzeilen door uw zoekacties meer te verfijnen. Dat laatste is trou-

wens een goede strategie, want wat doet u met 1000 zoekresultaten? U hebt toch geen tijd om hen allemaal te benaderen.

Premium Search Filters

U krijgt extra parameters om zoekacties te doen via 'Advanced Search'. Op dit moment zijn er maar een paar parameters die nuttig zijn in Nederland en België.

Profielen opslaan met Profile Organizer

U kunt interessante profielen opslaan. Dit kan een nuttige functie zijn om prospecten te bewaren. Uiteraard kunt u dit ook gewoon in Word of op papier doen.

Meer Saved Searches

Wellicht het grootste voordeel van een betalende account is dat u meer zoekacties kunt opslaan die nu automatisch worden uitgevoerd. Op die manier wordt LinkedIn een zeer krachtige en efficiënte voorbereidingstool voor acquisitie.

Uiteraard is dit een momentopname. Zowel de prijs van deze account types als uw mogelijkheden kunnen op elk moment wijzigen. De meest up-to-date informatie vindt u onder 'Settings': klik op uw naam op elke willekeurige pagina in LinkedIn.

Tot zover de mogelijkheden van de betalende accounts. In de volgende aflevering deel ik de nieuwe mogelijkheden met u die uw persoonlijk LinkedIn Profiel heeft te bieden.

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 heel actief in Nederland.

Literatuur:

Vermeiren, J., Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken, Step by Step Publishing, 2009. Vraag een gratis light versie van 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken' aan via www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com.