

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. 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.

Uw zichtbaarheid verhogen

De vorige (en ook volgende) tips in deze reeks behandel(d)en directe manieren om nieuwe klanten te vinden via LinkedIn. Deze manieren zijn gericht op de korte termijn. Om niet continu achter nieuwe klanten te moeten blijven hollen, is tegelijkertijd ook een langetermijnaanpak vereist. 7 Manieren om uw zichtbaarheid bij klanten en prospects te verhogen.

1. Zorg voor een goede professional headline

Dit is het belangrijkste stuk van uw 'profile'. De reden? Dit wordt getoond in zoekresultaten en wanneer u een bijdrage levert aan een 'discussion' of in 'answers'. Uw kwaliteit van uw headline bepaalt of mensen doorklikken om uw hele 'profile' te lezen of niet. Zorg dus dat dit de juiste mensen aanspreekt!

2. Plaats een goede omschrijving in 'title' (of in uw professional headline)

Wilt u gevonden worden op LinkedIn en op het web, gebruik dan woorden die mensen gebruiken als ze zoeken naar mensen met een functie of expertise als de uwe. Als de titel op uw visitekaartje sales engineer is, maar de mensen zoeken op accountmanager, dan zijn de kansen klein dat u zult worden gevonden.

3. Geef duidelijke informatie in 'summary' en 'specialties'

Gebruik enkel vakjargon in 'specialties'. Zorg er ook voor dat alle medewerkers uw organisatie op dezelfde manier voorstellen in 'summary'.

4. Maak gebruik van 'applications'

In uw 'profile' hebt u ruimte om via een applicatie blog posts te tonen en PowerPoint-slides (via SlideShare) of andere documenten (via Box.net) te delen met anderen. Als u zelf via een van deze kanalen goede tips deelt die mensen verder helpen, kan dit u snel veel 'credibility' bij uw doelgroep opleveren!

5. Lever bijdragen in 'discussions'

Denk eraan mensen verder te helpen door uw ervaring te delen, links naar nuttige websites te plaatsen en experts te vermelden waar ze terecht kunnen. Het gaat er dus niet om uw product of dienst te verkopen, maar om anderen verder te helpen. Bouw uw 'know, like & trust'-factor op!

6. Beantwoord vragen in 'answers'

Hiervoor geldt hetzelfde als voor 'discussions': het gaat erom anderen verder te helpen, niet om uw dienst of product te verkopen. Doet u dit goed dan kunt u 'expert points' verdienen. U kunt tevens zelf mensen als expert vermelden en op deze manier uw relatie met uw contacten verbeteren.

7. Stel mensen aan elkaar voor

De beste netwerkactie die tevens gratis is en niet veel tijd kost, is het aan elkaar voorstellen van mensen. Als u bijvoorbeeld twee klanten hebt die iets van elkaar zouden kunnen leren, breng ze dan in contact met elkaar via LinkedIn of een e-mail. Wijs ze op elkaars profiel. Door deze actie komt u tevens (nogmaals) in hun vizier en blijft u top of mind!

In de volgende aflevering worden 5 tips besproken om via de 'companies'-functionaliteit van LinkedIn meer klanten te vinden.

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 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken' aan via www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com.