



door Jan Vermeiren

Het aantal mensen die lid zijn 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 vanaf nu elke maand een aantal praktische tips hoe u LinkedIn kunt gebruiken als een krachtige ondersteunende tool.

In de 'picture'

Met LinkedIn kunt u uw zichtbaarheid, reputatie en online branding verhogen. Van uzelf persoonlijk en van uw organisatie. Voor een optimaal rendement dient u een goede inschatting/definitie van uw doelgroep te hebben, maar die hebt u als verkoper uiteraard wel. Toch?

Een vijftal handige tips hoe u gevonden wordt:

1. Zorg voor een goede 'professional headline'

Dit is het belangrijkste stuk van uw profiel. De reden? Het wordt getoond in zoekresultaten en wanneer u een bijdrage levert aan een 'discussion' of in 'answers'. Het zal mensen stimuleren dat ze doorklikken om uw hele 'profile' te lezen. Of niet. Wilt u gevonden 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 die van u.

2. Lever bijdragen in 'discussions' in de 'groups' van je doelgroep

Help mensen verder door uw ervaring te delen, links naar nuttige websites te plaatsen en experts te vermelden waarbij men terecht kan. Het gaat er dus niet om direct een product of dienst te verkopen, de bedoeling is om anderen verder te helpen.

3. Geef antwoorden op vragen in 'answers'

Hiervoor geldt hetzelfde als voor 'discussions': het is zaak om anderen verder te helpen en uw expertise te tonen, niet om gelijk iets te verkopen. Wie dit goed doet, kan 'expert points' verdienen. Degene die de vraag heeft gesteld, kan (enkel) het beste antwoord belonen met een expert point. Slechts één persoon per vraag kan een expert point krijgen, namelijk degene die het beste antwoord geeft volgens de vragsteller.

Expert points helpen zeker en vast, maar laat het geen doel op zichzelf worden. Raak ook niet gefrustreerd wanneer uw bijdrage slechts zelden als beste wordt beschouwd (kanttekening: je kunt geen expert points verdienen met het beantwoorden van vragen in privéberichten of in 'discussions' – alleen in 'answers').

U kunt zelf ook mensen als expert vermelden (daar is expliciet ruimte voor). Als u dat doet, versterkt u tevens uw relatie met deze mensen.

4. Gebruik 'applications'

In uw 'profile' hebt u plaats om via een 'application' uw eigen 'blog posts' of die van uw organisatie te tonen en ook PowerPoint-slides te delen met anderen via de 'slideshare' applicatie. Geef uzelf goede tips in uw 'blog posts' en maakt u duidelijke slides die mensen verder helpen, dan kunt u daarmee in korte tijd veel 'credibility' (reputatie, geloofwaardigheid) verwerven bij uw doelgroep. Een bijkomende toegevoegde waarde van slidesharepresentaties is dat deze heel hoog komen te staan in de zoekresultaten van Google.

5. Stel mensen aan elkaar voor

De beste netwerkactie die bovendien gratis is en niet veel tijd kost, is het introduceren van mensen bij elkaar. Hebt u bijvoorbeeld twee klanten die van elkaar iets zouden kunnen leren of voor elkaar iets zouden kunnen betekenen, breng hen met elkaar in contact door hen via LinkedIn of een e-mail aan elkaar voor te stellen en hen op elkaars 'profile' op LinkedIn te attenderen.

Tot zover de tips met betrekking tot zichtbaarheid en reputatie. In de volgende aflevering komen we met een aantal tips voor het maken van een aantrekkelijk LinkedIn-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 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.