

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.

## 5 tools om tijd te winnen

In het vorige nummer van Sales Management deelde ik al vijf gratis tools met u die LinkedIn aanbiedt om tijd te winnen. In dit artikel neem ik opnieuw vijf gratis tools onder de loep die u kunnen helpen tijd te winnen met LinkedIn.

**1. Ping.fm.** Als u buiten LinkedIn ook nog Twitter, Facebook en andere social media gebruikt waar u korte berichten zoals de status updates van LinkedIn deelt, dan kunt u tools als Ping.fm gebruiken. Met deze tool kan u hetzelfde bericht naar verschillende sociale netwerken of social media sturen. Dus geen dubbel werk meer!

**2. Hootsuite.com.** Deze tool is gelijkwaardig aan Ping.fm, maar gaat nog een stapje verder. Als u een Twitter-account hebt, dan kunt u ook zogenaamde 'streams' maken. Met deze streams kunt u bepaalde onderwerpen of (groepen) mensen gemakkelijk volgen. Als u bijvoorbeeld wilt volgen wat er over de gratis en betalende LinkedIn Live-sessies die wij met Networking Coach over heel Nederland organiseren (zie [www.linkedin-training.nl](http://www.linkedin-training.nl)) gezegd wordt, dan kunt u de hashtag #lilive volgen. Een tool die deze streams ook aanbiedt is Tweetdeck, maar die heeft dan weer minder mogelijkheden met betrekking tot het sturen van uw berichten naar verschillende sociale media.

**3. Texter (voor Windows) of Textexpander (voor Mac).** Met deze tools kunt u stukken tekst gemakkelijk in een LinkedIn-bericht plaatsen door middel van zogenaamde 'hotstrings'. Hoe het werkt? U schrijft een stukje tekst en wijst daar dan een hotstring aan toe. Als u bijvoorbeeld met uw klanten afspreekt in een hotel in Amsterdam in plaats van op kantoor of bij u thuis, dan kunt u een routebeschrijving maken en deze de hotstring 'routebeschrijf-adam' geven. Typt u vervolgens het woord 'routebeschrijf-adam' in, dan wordt automatisch de hele tekst in het bericht geplakt. Deze tools werken trouwens in alle gangba-

re programma's waar tekst wordt gebruikt: e-mail, Word, Excel, PowerPoint, websites, et cetera. Voor Textexpander moet u betalen. Texter is gratis en vindt u via Google op de [lifehacker.com](http://lifehacker.com) website.

**4. Google Alerts.** Nadat u via LinkedIn (of een andere weg) hebt gevonden wie de contactpersoon bij uw potentiële nieuwe klant is, dan kunt u op de hoogte worden gehouden als er ergens op internet iets wordt geschreven over deze persoon of de organisatie waar hij voor werkt. U vindt deze eenvoudige tool via [www.google.com/alerts](http://www.google.com/alerts).

**5. RSS Feeds.** Met RSS feeds kunt u op één plaats van verschillende bronnen nuttige nieuwe informatie laten binnenkomen zodat u zelf niet al deze websites dient te bezoeken om te kijken of er iets nieuws verschenen is. U kunt bijvoorbeeld op bepaalde categorieën binnen 'answers' op LinkedIn een RSS feed zetten en op Twitter, op blogs en alle websites die een RSS feed hebben. Google biedt een gratis reader aan op [www.google.com/reader](http://www.google.com/reader).

Tot zover de vijf tools die u kunt gebruiken om tijd te winnen wanneer u met LinkedIn werkt. In het volgende nummer van Sales Management wordt nog een tool (Xobni) besproken die u kan helpen om nog efficiënter met LinkedIn te werken.

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](http://www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com).