

LinkedIn® Profiel Checklist

25€

Deze **MKBlogger LinkedIn® Profiel Checklist** is speciaal ontworpen om je op een snelle, overzichtelijke manier te begeleiden naar een professioneel en pakkend LinkedIn® profiel.

Volg deze stappen en word ook gevonden op LinkedIn®:

- ✔ **100%** - Met een 100% profiel krijg je **voorrang** op minder complete profielen in zoekresultaten. Als je nog niet helemaal op 100% bent, geeft LinkedIn® precies aan wat je nog moet doen.
- ✔ **NAAM** - Vul alleen je naam in, **zonder toevoegingen** zoals emailadres, telefoonnummer, LION, 1300+, etc. LinkedIn® accepteert deze toevoegingen niet en gaat hier tegenwoordig streng mee om.
- ✔ **FOTO** - Zorg voor een goede, zakelijk foto waarop je gezicht **duidelijk herkenbaar** is. Je hebt 80x80 pixels tot je beschikking. Lees ook de bijdrage van fotograaf Erik Boschman "De LinkedIn Profiefoto" in de LinkedIn® groep [Linked Group marketing Nederland](#): 
- ✔ **HEADLINE** - Denk vanuit je doelgroep, niet vanuit jezelf, "Waar is mijn doelgroep naar op zoek (product, dienst, specialiteit, etc.)? Gebruik interessante, kleurrijke woorden die aanspreken en die je in je netwerk 'Top of Mind' maken als de expert in je branche. Begin met je belangrijkste product of dienst en eindig je headline met je functie en je bedrijfsnaam. Je hebt 120 karakters.
- ✔ **SUMMARY** - Gebruik de summary niet voor een omschrijving van je bedrijf, maar voor een omschrijving van Je Passie! Vraag jezelf, "Wat drijft mij? **Waarom doe ik wat ik doe?**" Schrijf daarover. Houd het wel professioneel! Voor een voorbeeld van een naar mijn mening goed profiel: Neem eens een kijkje op het profiel van [Bianca Eder](#).
- ✔ **SPECIALTIES** - maak hier een lijst van al je specialiteiten, gebruik **bullet points** of speciale tekens zoals ♦ ♦ ✓ ➔ ► om je specialismen extra onder de aandacht te brengen.
- ✔ **EXPERIENCE** - Vul iedere baan in die je na de middelbare school hebt gehad, inclusief eventuele **relevante** vakantiebaantjes. Ook vrijwilligerswerk! Maak het zo gemakkelijk mogelijk voor oude bekenden (ex-werkgevers, ex-collega's, ex-klanten, ex-leveranciers, etc.) om jou te vinden en met je te verbinden. Heb je meerdere posities binnen een bedrijf gehad, noem dan je hoogste functietitel en vermeld de andere posities in de omschrijving. Vermeld verder in de omschrijving:
 1. Wat doet het bedrijf?
 2. Voor wie doen ze dit?
 3. Waar zijn ze actief?
 4. Wat was jouw rol?
 5. **Wat was jouw unieke bijdrage?**Je hebt 2.000 karakters bij iedere positie. Maak daar optimaal gebruik van, maar probeer het wel zo bondig mogelijk te houden.
- ✔ **EDUCATION** - Dit is meer dan alleen je opleiding. Vergeet je middelbare school niet, maar vul vooral ook alle **relevante** cursussen, leergangen en trainingen in. Deze laten zien dat je je verder ontwikkelt en bieden je de kans in contact te komen met mensen die dezelfde interesses hebben.

- ☑ **RECOMMENDATIONS** - Om je profiel op 100% te krijgen, heb je minimaal 3 aanbevelingen nodig. Durf hierom te vragen bij mensen die jou al (mondeling of op andere manieren) aanbevelen of hebben aanbevolen. Vraag ze om te schrijven **WAT** jullie samen gedaan hebben en **HOE** jouw bijdrage en positief verschil maakte. Geef aanbevelingen aan mensen in jouw netwerk, dit geeft je exposure aan de eerstelijns connecties van die persoon. Geef daarom vooral aanbevelingen aan mensen met een groot netwerk of aan mensen met een voor jou relevant netwerk.
- ☑ **WEBSITES** - Probeer altijd **drie websites** in te vullen en personaliseer de namen door 'Other' te selecteren in plaats van 'My Company'. Heb je geen drie websites, geen probleem! Verwijs dan naar relevante of belangrijke subpagina's op je websites. Of verwijs naar een huidig of afgerond project.
- ☑ **TWITTER** - Heb je een twitter account, vul deze in en selecteer de optie "**Share only tweets that contain #in**" om vervuiling te voorkomen (en ontvriending!).
- ☑ **PUBLIC PROFILE** - Verander deze in je eigen naam, zo word je makkelijker op je naam gevonden in **Google** en kun je de URL gebruiken in een email handtekening. Dit wordt ook wel vanity URL genoemd. Voorbeeld: <http://www.linkedin.com/in/perryvanbeek>.
- ☑ **GROUPS** - Word lid van minimaal tien LinkedIn® groepen, vijf groepen waarin je branchegeenoten zich bevinden en vijf waarin je klanten zich bevinden. Zoek de juiste groepen met heel gerichte zoekopdrachten, bijvoorbeeld: **(marketing OR linkedin) AND Nederland**. De gevonden groepen worden niet op relevantie maar op grootte gesorteerd (grootste bovenaan). Neem actief deel aan de discussies in de groepen en demonstreer je expertise. **Tip: word vooral actief in de discussies met veel reacties**. Word daarnaast lid van ca. 30 andere groepen waarbij je vooral let op 'hoe groter, hoe beter'. Dit omdat je iedereen waarmee je een groep deelt, gratis een bericht kunt sturen.

MKBlogger is opgericht door Perry van Beek. Perry van Beek is al sinds augustus 2004 lid van LinkedIn®, maar is pas eind 2008 serieus begonnen LinkedIn® echt te gebruiken. In december 2009 ontdekte Perry de kracht van LinkedIn® marketing en besloot om deze op zichzelf toe te passen door zijn LinkedIn® kennis ervaring te delen met zijn netwerk. In feite werd hij dus zijn eigen proefkonijn. In december 2009 gaf Perry zijn eerste LinkedIn® training, drie maanden later werd hij al benaderd om als "*dé LinkedIn specialist*" enkele LinkedIn® do's en don'ts te presenteren in het programma **Bij Ons In De BV van Jort Kelder**. **Missie Geslaagd!**

MKBlogger biedt drie soorten LinkedIn® trainingen:

LinkedIn Profiel Optimalisatie

Speciaal voor bedrijven die begeleid willen worden om te zorgen dat de medewerkers een pakkend, krachtig en professioneel LinkedIn® profiel hebben. [Meer informatie](#)

LinkedIn Marketing

Het doel van deze training is om de medewerkers van een bedrijf zo te positioneren dat ze een magneet voor nieuwe klanten worden. [Meer informatie](#)

Groepstraining

Een combinatie van Profiel Optimalisatie en Marketing, speciaal ontwikkeld voor groepen vanaf vijftien personen. [Meer informatie](#)



disclaimer - MKBlogger Social Marketing is een onafhankelijk bedrijf en op geen enkele wijze geassocieerd met LinkedIn®.