

Inhoud

Inleiding	11
Hoofdstuk 1: De kracht van netwerken	15
Problemen bij netwerken	15
Wat is je doel?	16
Wie kan jou helpen?	17
Meten is weten	18
Basisprincipes van (online) netwerken	18
De echte kracht van netwerken	18
De 'networking attitude'	22
De Know, Like & Trust-factor	23
Hoofdstuk 2: Starten met LinkedIn	27
De grootste fout	27
Aanmelden op LinkedIn	29
Stap 1: Account aanmaken	29
Stap 2: Je huidige situatie	30
Tussenstap: E-mail verifiëren	31
Stap 3: Job alerts	31
Stap 4: Ken je deze mensen?	31
Stap 5: Foto	32
Stap 6: Download de app	33
Stap 7: Importeren contacten	33
Hoofdstuk 3: Hoe bouw je je netwerk op?	35
Waarom een netwerk opbouwen?	35
Snel je netwerk opbouwen	36

Importereren van contacten	37
Collega's	39
Studiegenoten	39
People You May Know	40
Anderen	41
Versturen van uitnodigingen	42
Ontvangen uitnodigingen	43
Persoonlijke Policy	43
Uitnodigingen accepteren	45
Ignore	45
Accept	46
Manage all	46
Tot slot	47
Hoofdstuk 4: De LinkedIn-basisstrategie in vijf stappen	49
Stap 1: Doel bepalen	50
Stap 2: Wie kan jou helpen?	52
Stap 3: LinkedIn Advanced Search	53
Stap 4: Mensen die je kunnen helpen	54
Stap 5: Geïntroduceerd worden	56
Hoofdstuk 5: Een aantrekkelijk profiel	61
Naam	63
Foto	63
Professional Headline	64
Gepersonaliseerde URL	67
Hoe pas je je URL snel aan?	69
Contact and Personal Info	70
Website(s)	72
Twitter	73
Summary	74
Experience	76
Skills & Endorsements	79
Rich Media	82

Hoofdstuk 6: Een bedrijfsprofiel	87
Tien tips voor je bedrijfsprofiel	88
Bedrijfsnaam	89
Logo	89
Visuele banner	89
Samenvatting	90
Showcase Pages	90
Followers	91
Careers	91
Status Updates	92
Beheerders	92
Statistieken	92
Tot slot	93
Hoofdstuk 7: LinkedIn Groups	95
Waarom lid worden?	96
Welke Groups?	97
Mogelijkheden	98
Discussions	98
Job Discussions	99
Zoeken	100
Hoofdstuk 8: Communiceren via LinkedIn	101
Contact met je netwerk	101
Zelf up-to-date	102
Je inbox	103
Settings	103
Profile Settings	105
Communications	106
Ads	107
Account	107

Hoofdstuk 9: Tien manieren om de juiste mensen te vinden .. 111

Zoeken op naam	111
Advanced Search	112
Bladeren door je netwerk	115
Zoeken in je netwerk	116
Gebruik Groups	117
Who's Viewed My Profile?	118
People Also Viewed	120
Bedrijfsprofielen	121
Network Updates	122
Saved Searches	123

Hoofdstuk 10: Tien extra tools 127

LinkedIn Mobile	127
Sales Navigator	128
Scredible app	132
LinkedIn Ads	134
Crystal	135
Sales Navigator voor Gmail	136
Dux Soup	137
IFTTT	137
Text Expander	139
HootSuite	141

Hoofdstuk 11: Tien extra tips 143

Connecties tonen of verbergen?	143
Connecties verwijderen	145
Meer dan één profiel?	146
Meer dan één e-mailadres	147
Contact opnemen met de helpdesk	147
Career Interests	149
Iemand (de)blokkeren	150
Volgorde profiel wijzigen	151
Actief introduceren	152

Boolean Search	153
De AND-operator	153
De OR-operator	154
De NOT-operator	156
Quotes	157
Haakjes	158
Index	159

Inleiding

Misschien heb je nog geen LinkedIn-account? Misschien wel, maar heb je geen idee wat je er allemaal mee kan? Of wil je LinkedIn wel inzetten, maar dan graag zonder er (te) veel tijd in te steken?

Wellicht wil je nog wat extra tips & tricks over het grootste zakelijke netwerk ter wereld? Of ben je op zoek naar nieuwe klanten of nieuwe medewerkers? Oude technieken werken niet meer of kosten te veel tijd en energie. Cold calling zeg je? *So nineties!* ☺ Tijd dus om nieuwe tools, zoals LinkedIn, nu écht te ontdekken, liefst met onmiddellijk rendement. Kan dat? Ja, tuurlijk!

Met dit boekje, *De kleine LinkedIn voor Dummies*, zit je goed! Heel goed zelfs, want je krijgt stap voor stap uitleg én voorbeelden. Maar er is meer, nog veel meer!

De grootste fout die veel mensen op sociale media - en LinkedIn in het bijzonder - maken, is dat ze het als een reclamebord gebruiken in plaats van als een middel om je doelen te bereiken. Veel mensen hebben even de tijd genomen om zich aan te melden op LinkedIn en een paar uitnodigingen te accepteren. En dat is het dan! Verder doen ze er niets mee. Zonde! Want LinkedIn kan je zoveel verder helpen, in je carrière, bij het vinden van nieuwe klanten of nieuwe medewerkers, investeerders, interne en externe expertise en nog veel meer!

Ik leer je onder andere wat de ware kracht van netwerken is. Heel veel mensen zoeken op de verkeerde plek! Ik geef je alvast een eerste tip mee: Het is altijd beter om geïntroduceerd te worden,

dan om jezelf te introduceren. Bovendien behaal je nog meer resultaten als je online en offline netwerken combineert!

Ken je trouwens de Wet van Murphy? Ook de Wet van Murphy 2.0? Je weet dat 2.0 te maken heeft met internet, web en innovatie, toch? De Wet van Murphy 2.0 luidt als volgt: Als je iets negatiefs post op een sociaal medium, over jezelf of over iemand anders, dan komt dit op het slechtst mogelijke moment weer naar boven. Met andere woorden, wees voorzichtig met wat je online publiceert, ook op LinkedIn!

Je weet wellicht ook al dat LinkedIn regelmatig verandert. Zoals je misschien al gemerkt hebt ... dit is *De kleine LinkedIn voor Dummies 3.0!* De derde, volledig vernieuwde versie. Bijgewerkt en aangevuld met nieuwe tips & tricks! Nu nog lezen en aan de slag ermee! Maar goed, dat laat ik graag aan jou over. Laat me in ieder geval weten hoe het je vergaat op LinkedIn!

En heb je nog vragen, neem dan vooral contact op.

Via LinkedIn uiteraard. ☺

Veel plezier en succes,

Bert Verdonck

LinkedIn Expert & Lifehacker

[linkedin.com/in/bertverdonck](https://www.linkedin.com/in/bertverdonck)

Pictogrammen in dit boek

Enkele van de bekende Voor Dummies-pictogrammen komen ook in dit boekje voor:



TIP

Een tip, een trick, een trucje, meestal iets wat niet heel veel mensen weten of een handigheidje waar je weer extra voordeel mee kunt behalen!



BELANGRIJK

Even opletten! Belangrijk om bij stil te staan. Even bij de les blijven! Als je dat niet doet, sta ik niet in voor de gevolgen. Zeker lezen dus!



PAS OP

Oei, gevaar! Zeker lezen, misschien wel twee of drie keer!



TECHNISCHE
INFO

Wil je iets meer technische informatie of ben je een geek, dan is dit voor jou. Hier vind je meer informatie, je hoeft deze tekst niet per se te lezen, maar het kan wel handig zijn.

De drie grootste problemen bij netwerken**Basisprincipes van (online) netwerken****De echte kracht van netwerken****De 'networking attitude'****De Know, Like & Trust-factor**

Hoofdstuk 1

De kracht van netwerken

Voordat ik het uitgebreid ga hebben over LinkedIn, is het belangrijk om even stil te staan bij de drie grootste problemen met betrekking tot (online) netwerken. De ervaring leert dat mensen vaak de basisprincipes van (online) netwerken vergeten zijn of gewoon nooit geleerd hebben. Daardoor gedragen ze zich soms (heel) anders achter het scherm dan in gesprekken face to face. Niet echt bevorderlijk voor het uitbouwen van je netwerk!

Problemen bij netwerken

Vaak staan professionals onvoldoende stil bij netwerken. Ze beginnen gewoon: ze gaan naar evenementen, maken online profielen aan en leggen contacten met anderen. Op een gegeven

moment stellen ze vast dat ze ‘heel veel tijd investeren in netwerken met weinig (of geen) resultaat’.

De redenen hiervoor kunnen heel uiteenlopend zijn. De drie belangrijkste redenen zijn:

- » geen concrete doelen hebben
- » niet weten welke mensen jou het best kunnen helpen
- » het niet meten van je inspanningen op sociale media

Laten we samen doorlopen wat ze precies betekenen.

Wat is je doel?

Netwerken is zoals autorijden. Als je geen bestemming hebt, kan je uren (dagen?) rondrijden zonder ergens te arriveren. De meeste mensen hebben op voorhand bepaald waar ze naartoe willen. Ze voeren zelfs het adres in hun gps in. Bij sociale media is het net zo. Bepaal op voorhand wat je doel is. Wat wil je precies bereiken?



BELANGRIJK

DOELEN STELLEN

Vaak wordt ervan uitgegaan dat doelen stellen eenvoudig is, maar dat kan nog flink tegenvallen. Hier zijn enkele tips om je te helpen je doelen helder te krijgen:

- Gebruik de afkorting SMART: zorg dat je doel Specifiek, Meetbaar, Aanvaardbaar, Realistisch en Tijdgebonden is.
- Hoe specifieker, hoe beter: maak gebruik van deze parameters om je doel nog specifieker te maken: aantal, regio, sector(en), functie(s), budget en taal.