

# MEER SUCCES MET LINKEDIN!

Handleiding voor professionals | nieuwe lay-out 2017



**Corinne Keijzer**

## Voorwoord

De tijd van massacommunicatie is voorbij. Anno 2017 leven we in een netwerkmaatschappij en spelen socialmediakanalen en interactieve medianetwerken een steeds grotere rol als het gaat om beslissingen nemen – zowel in je privéleven als in bedrijven en organisaties. In de B2B-omgeving wordt, volgens onderzoeksbureau IDC, inmiddels 75 procent van de aankopen met behulp van social media gedaan. 81 procent van de zakelijke beslissingnemers toont eerder interesse in contacten met een sterk profiel.

Veel bedrijven en organisaties zag ik daardoor in de loop der jaren hun strategie flink aanpassen: van eenrichtingsverkeer, dat vooral bestond uit zenden, naar een interactieve houding ten opzichte van (potentiële) klanten, opdrachtgevers, stakeholders en andere geïnteresseerden en betrokkenen.

Ook voor werknemers is er veel veranderd. Koude acquisitie wordt door steeds minder mensen gewaardeerd: nog maar 10 procent van de benaderde mensen vindt dat acceptabel. Je zult dus op een andere manier in contact moeten komen met nieuwe klanten en op innovatieve wijze je producten of diensten aan de man moeten brengen. Online aanwezigheid is een must in deze tijd. Als zelfstandig ondernemer, maar ook als medewerker fungeer je als ambassadeur van je bedrijf, en dan kun je je maar beter op professionele wijze presenteren. Want voordat je het weet, is je concurrent je voor.

Al negen jaar werk ik nu met LinkedIn. Het is voor mij mijn digitale visitekaartje, de beste tool om potentiële klanten en opdrachtgevers te vinden, te netwerken en mijzelf te profileren als expert. Ik train, begeleid en adviseer mensen en bedrijven verder in de wirwar van social media. Ik benader zelf geen mensen, maar ik zorg ervoor dat ze mij vinden en vervolgens benaderen. En dat kun jij ook voor elkaar krijgen als je LinkedIn op de juiste manier inzet.

Om jou als professional verder te helpen in deze netwerkmaatschappij heb ik dit boek geschreven, dat geschikt is voor zowel beginners als gevorderden. Het is vooral gebaseerd op eigen ervaringen uit de praktijk. Ik werkte met mkb'ers, met zzp'ers en voor langere periodes binnen grotere (corporate) bedrijven in allerlei verschillende branches.

Dit boek helpt je om een stevige basis te leggen voor een duidelijk vindbaar en zichtbaar profiel en zorgt ervoor dat je begrijpt wat netwerken inhoudt, hoe je social selling kunt toepassen en hoe ook jij uiteindelijk tot die waardevolle leads en uiteindelijk goede klanten komt.

LinkedIn is je digitale cv, je professionele visitekaartje, maar vooral ook het platform waar je als professional vandaag de dag niet meer zonder kunt.

Ik wens je heel veel succes met en op LinkedIn!  
Corinne Keijzer



Meer succes met LinkedIn  
Versie 3.1 augustus 2017

Auteur: Corinne Keijzer  
[www.corinnekeijzer.nl](http://www.corinnekeijzer.nl)



# 1 Het belang van LinkedIn

LinkedIn is een zakelijk online platform voor professionals. Waren het tot een paar jaar geleden nog vooral de hbo'ers en wo'ers die een profiel aanmaakten, nu zie je ook steeds meer mbo'ers hun weg vinden naar dit professionele netwerk.

LinkedIn kent twee soorten profielen: bedrijfsprofielen en persoonlijke profielen. Op het moment van schrijven zijn er wereldwijd dik 9 miljoen bedrijfsprofielen, ruim 500 miljoen persoonlijke profielen en er komen iedere seconde twee accounts bij. In Nederland tellen we ruim 7 miljoen persoonlijke accounts en is LinkedIn het grootste professionele netwerkplatform.

Daarnaast kent LinkedIn ruim 2 miljoen groepen. Dit zijn fora waarop LinkedInleden allerlei uiteenlopende onderwerpen bespreken.

In dit boek gaat het vooral om het persoonlijke profiel, maar ook de groepen komen aan bod. Voor bedrijfsprofielen verwijs ik graag naar mijn e-book [LinkedIn voor bedrijven](#).

## 1.1 Waarom een persoonlijk LinkedInprofiel?

De vraag 'wat moet ik met LinkedIn?' wordt vaak gesteld. Bij heel wat professionals heerst nog steeds de misvatting dat LinkedIn een soort Rolodex is met wat contacten en dat het verder een statisch platform is. Maar LinkedIn is veel meer dan dat:

- Het is een fantastisch netwerkplatform.
- Het is een database voor al je contacten, met als voordeel dat je contacten zelf hun data bijhouden.
- Het is je digitale cv.
- Het is een informatiekanaal waarop je enorm veel kunt lezen over onderwerpen uit bijvoorbeeld jouw vakgebied.
- Het is een platform waarop je je expertise kunt tonen.
- Het is je digitale visitekaartje.
- Het laat jou een ambassadeur zijn voor het bedrijf waarvoor je werkt.
- Het stelt je in staat te volgen wat interessante besluitvormers, prospects en bedrijven online zeggen en daar handig op in te spelen om jezelf zichtbaar te maken.
- Het is een ideaal platform om in te zetten voor social selling.

In dit boek ga ik vooral in op dit laatste onderdeel: social selling.

## 1.2 Wat is social selling?

De term 'social selling' vind ik zelf niet de lading dekken. Mijn definitie van social selling is:

***Social selling is een salesproces waarin je je sociale netwerken inzet om de juiste professionals en besluitvormers online te ontmoeten, hen kennis laat maken met jouw expertise en jouw merk en vervolgens bouwt aan een sterke (online) relatie die je uiteindelijk helpt om omzet te genereren.***



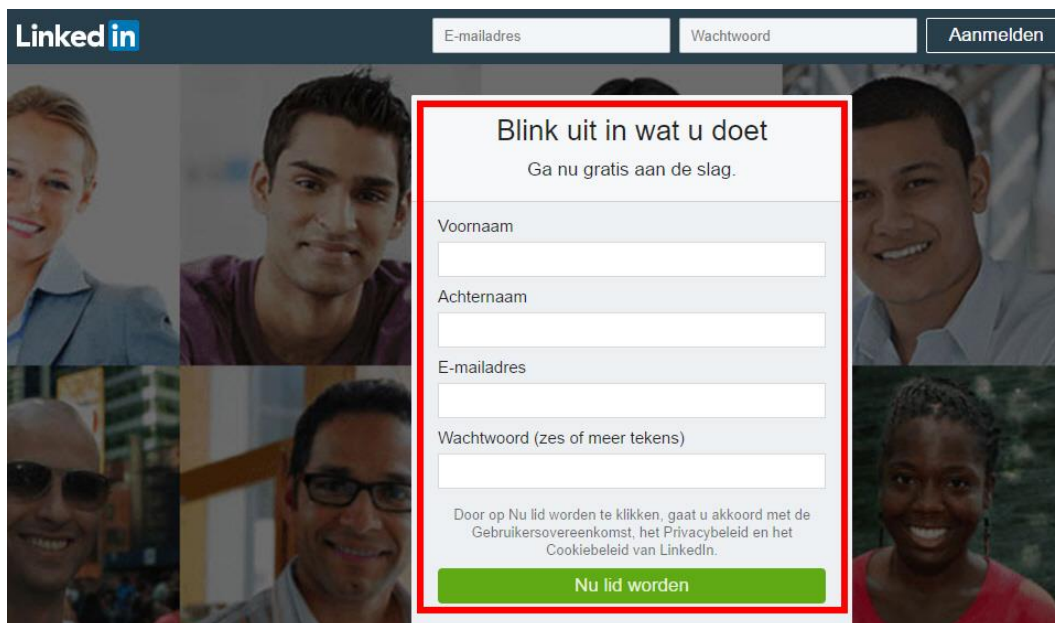
## 2. Een professioneel profiel

Zoals ik in het voorwoord zei, is dit boek geschikt voor alle niveaus. Ben je net begonnen of heb je nog geen profiel? Geen probleem, volg rustig alle stappen in dit boek. Heb je al wel een profiel, dan kun je verder gaan met [paragraaf 2.2](#).

### 2.1 Voor wie nog geen profiel heeft

Indien je nog geen LinkedInprofiel hebt, is het nu tijd er een aan te maken. Op die manier kun je alles wat je in dit boek leert direct toepassen. Een profiel aanmaken is zo gebeurd. Ga daarvoor naar [www.Linkedin.com](http://www.Linkedin.com).

Vul je gegevens in, altijd je echte naam (geen bedrijfsnaam), en klik op 'Nu lid worden'.



LinkedIn

E-mailadres

Wachtwoord

Aanmelden

**Blink uit in wat u doet**

Ga nu gratis aan de slag.

Voornaam

Achternaam

E-mailadres

Wachtwoord (zes of meer tekens)

Door op Nu lid worden te klikken, gaat u akkoord met de Gebruikersovereenkomst, het Privacybeleid en het Cookiebeleid van LinkedIn.

**Nu lid worden**

In het volgende veld kun je aangeven of je in dienst, werkzoekende of student bent. Afhankelijk van wat je kiest, vul je de velden in.

Ben je 'in dienst', dan vraagt LinkedIn om je functietitel en bedrijfsnaam. Uiteraard kun je later nog onderdelen toevoegen of aanvullen.

### 3. Je LinkedInprofiel professionaliseren

Of je nu al een tijd bezig bent op LinkedIn of net begonnen bent, je profiel kan altijd beter en professioneler. Als je het ooit hebt opgezet, wil dat niet zeggen dat je er niet meer naar om hoeft te kijken. LinkedIn is sowieso continu aan veranderingen onderhevig, maar ook jij verandert en je ervaringen, behoeften en wensen veranderen mee. Daarom is het verstandig met regelmaat je profiel te checken en bij te werken. In dit hoofdstuk loop ik het hele profiel stap voor stap met je door.

Je verkorte profiel is het eerste wat mensen zien als ze op je profiel komen. Dit is een soort samenvatting van een aantal onderdelen uit je profiel, een introductie van jezelf.

#### 3.1 Profielfoto

Een eerste indruk maak je ook online maar één keer en je profielfoto is een van de belangrijkste onderdelen die als eerste 'beoordeeld' worden. Je foto kan ervoor zorgen dat mensen op je profiel blijven en eventueel contact opnemen of juist je profiel meteen weer verlaten. Let op, het gaat hier niet om een modellenwedstrijd, dus het gaat er niet om of je een knap koppie hebt, maar of je een zakelijke en professionele uitstraling hebt. Heb je geen professionele foto, dan is het verstandig er een te laten maken bij een goede fotograaf. Dit hoeft niet duur te zijn – denk bijvoorbeeld aan een winkel waar ze ook paspoortfoto's maken.

Waar moet je op letten bij het plaatsen van een foto op LinkedIn?

1. **Plaats altijd een foto van alleen jezelf** – geen partner, kind, hond, paard of iets of iemand anders. Je profiel is persoonlijk en het gaat om jou.
2. **Voorkom 'afgehakte' lichaamsdelen op je foto.** Soms knippen mensen zich bijvoorbeeld uit een groepsfoto en dan zie je nog een handje of een half hoofd ergens bungelen.
3. **Zorg dat je gezicht herkenbaar is**, dus maak de foto van voren en kijk bij voorkeur in de camera. Mensen willen graag aangekeken worden.
4. **Maak geen selfie**, laat iemand anders een foto van je maken.
5. **Houd vakantie-, strand-, festival- of andere vrijetijdsvoto's voor Facebook.**
6. **Draag zakelijke kleding.**
7. **Zwart-wit of kleur maakt niet uit**, het kan allebei.
8. **De achtergrond maakt ook niet uit**, blijkt uit onderzoek van de tool Photofeeler. Wel zou ik het zakelijk houden, dus geen foto op een festival bijvoorbeeld.
9. **Je profielfoto moet 300 × 300 pixels zijn.** Gebruik dit formaat en zorg voor een scherpe foto.

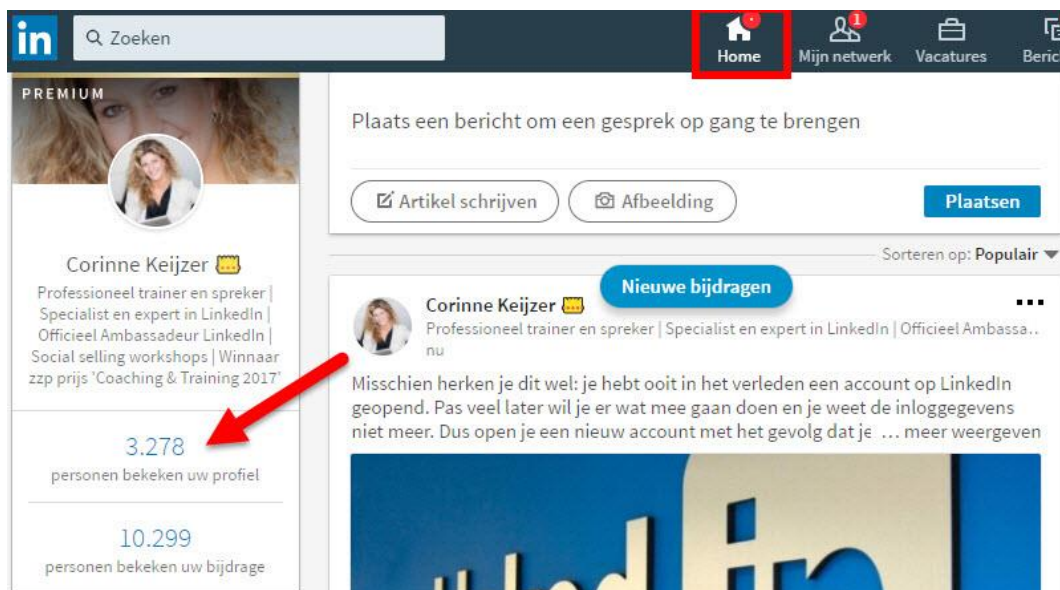


## 4. De statistieken van jouw profiel

De populairste en meest gebruikte optie binnen LinkedIn is het bekijken van andere profielen. Behalve dat het leuk is om andere professionals te bekijken en door hen bekeken te worden, biedt deze optie veel mooie zakelijke kansen: netwerken, leads genereren, je bezoekers analyseren op regio, functie en zelfs bedrijf. Kortom, het geeft je een schat aan informatie waar je je voordeel mee kunt doen.

### 4.1 Zien wie jouw profiel bekeken heeft

Op de homepage zie je in de linker kantlijn hoe vaak je profiel is bekeken in de afgelopen negentig dagen.



The screenshot shows the LinkedIn homepage for a user named Corinne Keijzer. The navigation bar at the top includes 'Home' (highlighted with a red box), 'Mijn netwerk', 'Vacatures', and 'Bericht'. The left sidebar displays the user's profile information, including a 'PREMIUM' badge, a profile picture, and a bio: 'Professioneel trainer en spreker | Specialist en expert in LinkedIn | Officieel Ambassadeur LinkedIn | Social selling workshops | Winnaar zzp prijs 'Coaching & Training 2017''. Below the bio, two statistics are shown: '3.278 personen bekeken uw profiel' (highlighted with a red arrow) and '10.299 personen bekeken uw bijdrage'. The main content area shows a post by Corinne Keijzer with the text: 'Misschien herken je dit wel: je hebt ooit in het verleden een account op LinkedIn geopend. Pas veel later wil je er wat mee gaan doen en je weet de inloggegevens niet meer. Dus open je een nieuw account met het gevolg dat je ... meer weergeven'.

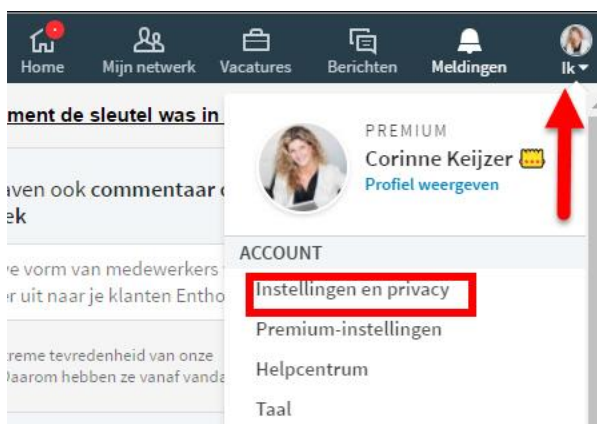
Ook zie je op je eigen profiel hoe vaak je profiel bekeken is.



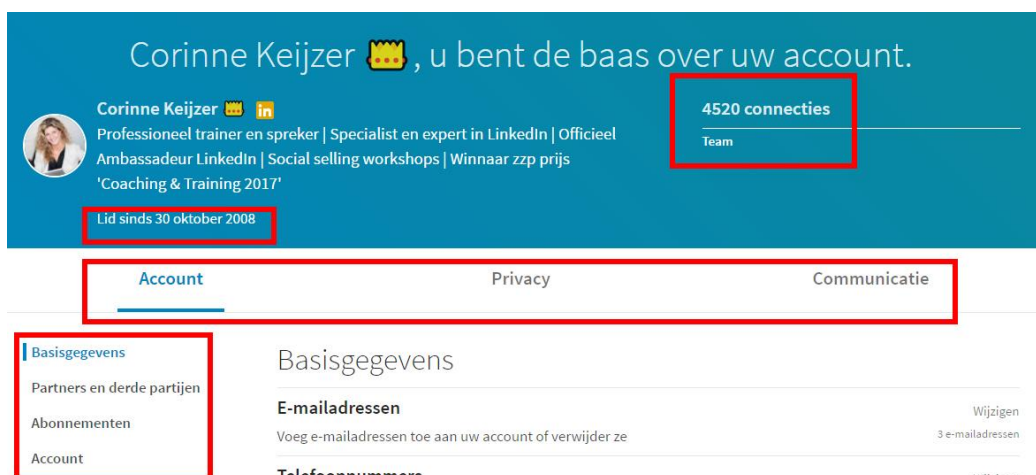
## 5 Je persoonlijke instellingen

In de persoonlijke instellingen van je LinkedInprofiel kun je veel onderdelen en onderwerpen naar eigen voorkeur instellen. Het is belangrijk om deze goed door te nemen; soms heb je namelijk bepaalde onderdelen zo ingesteld dat anderen ze niet kunnen zien. En dat zou zonde zijn van je harde werk, nietwaar? Of misschien wil je bepaalde onderdelen juist afschermen die nu open en bloot staan. Bedenk wel dat je op een openbaar platform zit en dat het om het netwerken gaat. Hoe opener en transparanter je bent, hoe meer vertrouwen je wint. Maar uiteindelijk ben jij degene die bepaalt wat wel en niet op je persoonlijke LinkedInprofiel komt te staan.

Je komt bij je instellingen door rechtsboven in het profiel op je kleine profielfoto te klikken (Ik) en dan op 'Instellingen en Privacy'. Bepaalde instellingen vind je op meerdere plekken binnen LinkedIn, waardoor je ze misschien al een keer voorbij hebt zien komen tijdens het bijwerken van je profiel. Als LinkedIn om je wachtwoord vraagt bij het aanpassen van je instellingen, dan is dat uit veiligheid.



Je krijgt daarna het volgende scherm te zien. In het blauwe gedeelte, onder je kopregel (die hier overgenomen is uit je profiel), vind je de datum waarop je lid werd van LinkedIn, je exacte aantal connecties en daaronder informatie over je betaalpakket (als je dat hebt). Deze informatie is nooit zichtbaar voor derden.



Meer succes met LinkedIn  
Versie 3.1 augustus 2017

Auteur: Corinne Keijzer  
www.corinnekeijzer.nl



Klik op 'Wijzigen' in dit onderdeel en voeg het e-mailadres en het wachtwoord toe van het account dat je wilt samenvoegen. Weet je het e-mailadres of het wachtwoord van het oude account niet meer, klik dan op 'Problemen?' direct onder het inlogveld. Je kunt ze dan opvragen bij LinkedIn.

### LinkedIn-accounts samenvoegen

Zet de connecties van een dubbel account over en sluit het account

Dit is het account waarbij u momenteel bent aangemeld. Dit account blijft behouden en de connecties van het dubbele account worden overgezet naar dit account.



Voer het e-mailadres en wachtwoord van het dubbele account in.

Dit laat ons weten dat u de eigenaar van het account bent.

De connecties van het account zullen worden overgezet. Nadat u dit controleert en bevestigt, zal het account worden gesloten.

[Problemen?](#)

**Verzenden**

## 5.2 Privacy

Privacy is een belangrijk onderdeel van je instellingen op LinkedIn, om jezelf te beschermen, maar vooral ook om je zichtbaarheid te vergroten. Veel instellingen bepalen of onderdelen van je profiel zichtbaar zijn of niet. Het onderdeel 'Privacy' bevat zestien items, onderverdeeld in vier verschillende categorieën: 'Privacy van je profiel', 'Blokken en verbergen', 'Privacy van gegevens en reclame' en 'Beveiliging'.

### 5.2.1 Uw openbare profiel bewerken

Hoe zien mensen die niet ingelogd zijn op LinkedIn, of zich niet in jouw directe netwerk bevinden, jouw profiel? En welke onderdelen zien zij, of zien zij niet? Klik op 'Wijzigen' om dat in te stellen.

#### Uw openbare profiel bewerken

Kies hoe uw profiel verschijnt op zoekmachines en toegestane services voor leden die zich niet hebben aangemeld.



Wijzigen

Je ziet nu je openbare profiel en kunt hier aangeven welke onderdelen je zichtbaar maakt of zelfs alles onzichtbaar voor niet-LinkedInleden. Ik adviseer uiteraard om de

Meer succes met LinkedIn  
Versie 3.1 augustus 2017

Auteur: Corinne Keijzer  
www.corinnekeijzer.nl





## 6. Zoekfunctie, connecties en uitnodigingen

LinkedIn is een perfect medium om contact te maken met bekenden, maar zeker ook met onbekenden. Beperk je niet alleen tot je bekende (vrienden)kring of vakgebied, maar kijk vooral ook daarbuiten. Vaak zijn juist de tweedegraadsconnecties (connecties van jouw connecties) van belang, omdat daar wel eens die potentiële klant, opdrachtgever, werkgever of samenwerkingspartner tussen kan zitten. Beperk je ook niet tot alleen online netwerken, maar combineer dit in gezonde balans met offline netwerken. Face-to-face iemand ontmoeten blijft belangrijk om de gunfactor te vergroten.

### 6.1 De zoekfunctie

Boven in LinkedIn zie je een zoekfunctie. Klik in de zoekbalk zodat het vergrootglas verschijnt. Klik daarop om uitgebreid te zoeken.



Je ziet nu zes categorieën waar je op kunt zoeken. Automatisch zie je 'Relevantst' als eerste rij openen. Je ziet hier eerst de persoonlijke profielen in de volgorde die het meest bekeken zijn. Je ziet, afhankelijk van de ingestelde filters rechts, als eerste je eerstegraadsconnecties, daarna tweedegraadsconnecties en tot slot derdegraadsconnecties. Rechts in de verticale kolom zie je in totaal negen filters waarop je (gratis) kunt zoeken.

Zoek je op andere filters, bijvoorbeeld op naam of functie, dan springt je zoekresultaat direct door naar het tabblad ernaast, 'Personen'. Je kunt op voor- en/of achternaam zoeken.

## 7. Updates en blogs schrijven

De homepage is de hoofdpagina van LinkedIn en na je profiel het belangrijkste onderdeel. Hier komen namelijk alle activiteiten uit je netwerk voorbij. Je vindt de homepage door boven in je menubalk op 'Home' te klikken.

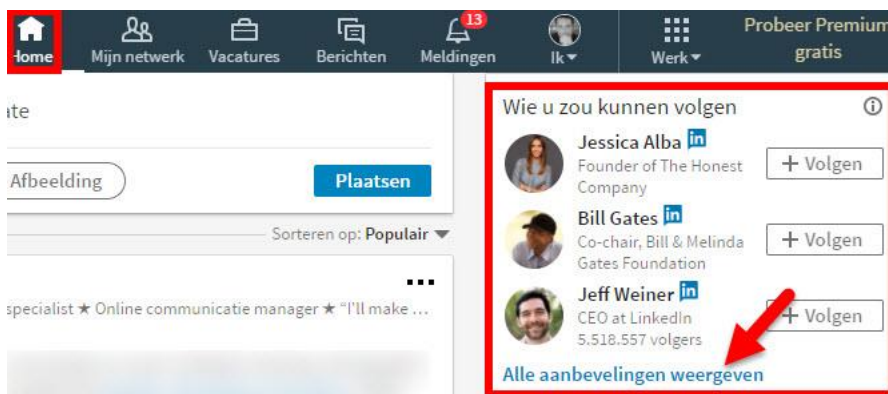


### 7.1 Je tijdlijn

Op de homepage vind je je tijdlijn. Hier komen alle statusupdates van jou en je connecties voorbij, maar ook van de bedrijven, influencers, groepen en scholen die je volgt. Deze updates zijn bijvoorbeeld meldingen van een connectie over een blogpost, een zakelijke onderneming waar hij of zij mee bezig is of een nieuwtje. Ook komen meldingen voorbij van nieuwe connecties van jouw connecties, aanpassingen van profielen en berichten die jouw connecties liken of waar ze op reageren. Op het moment van schrijven kun je je tijdlijn helaas niet meer filteren op berichten. Je ziet alles van iedereen, wat het best druk kan maken. Wel kun je kiezen voor de populairste updates (meeste reacties, likes en/of gedeeld) of recente updates in chronologische volgorde.



Daarnaast krijg je in de rechter kantlijn suggesties te zien voor personen, met name influencers, die je kunt volgen. Klik op 'Alle aanbevelingen weergeven' om meer suggesties te krijgen.



## 8. Berichteninbox en meldingen

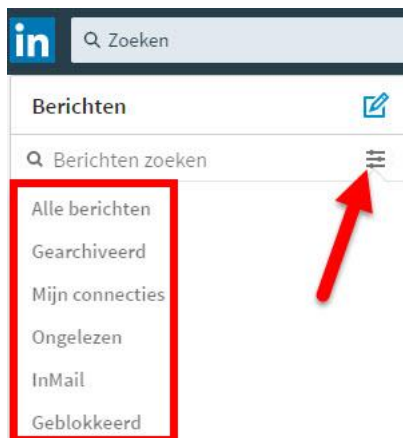
Er zijn verschillende opties om berichten, meldingen en notificaties te ontvangen op LinkedIn.

### 8.1 Berichteninbox

In je 'Berichteninbox' komen al je berichten en InMails (privéberichten van betalende leden met wie je niet gelinkt bent) binnen en vind je al je uitgaande berichten. Hoe kom je het snelst in je inbox? In je menubalk, boven in je profiel, zie je een icoontje in de vorm van tekstballonnetjes staan. Klik erop om in je inbox te komen.

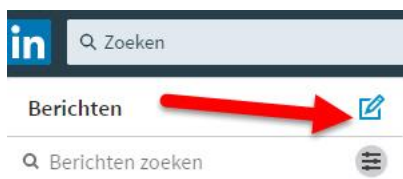


Je krijgt nu een overzicht te zien van al je berichten. Dit zijn zowel ontvangen als verzonden privéberichten, maar ook bijvoorbeeld uitnodigingen waarop je gereageerd hebt. Onder het icoontje met de drie schuifjes zie je nu zes opties: al je berichten, gearcheiverde berichten, alle berichten van je connecties, ongelezen berichten, InMails en geblokkeerde berichten.



#### 8.1.1 Berichten versturen en chatfunctie

Je kunt een bericht sturen door op het icoontje met het potloodje te klikken.



In het namenveld typ je de naam in van je connectie, die wordt aangevuld door LinkedIn op het moment van typen.

## 9. Groepen

Groepen vormen een interessant onderdeel van LinkedIn. Het zijn fora voor professionals, gericht op een specifiek onderwerp. Over het algemeen hebben ze allemaal een zakelijke insteek. Het nut van LinkedIngroepen zit in het volgende:

- **Groepen zijn erg geschikt om te netwerken.** Je kunt hier nieuwe mensen leren kennen, online en later wellicht offline. Er zijn zelfs groepen waarin mensen oproepen met elkaar te linken om zo het netwerk uit te breiden. Uiteraard blijft het in je netwerk gaan om kwaliteit en niet om aantallen, maar handig is het wel om een wat groter bereik te krijgen.
- **Groepen zijn een walhalla als het gaat om informatie en tips.** Vooral vakgerichte of branchegerichte groepen zijn interessant, omdat daar door professionals uit jouw eigen vakgebied veel nieuws en tips gedeeld worden.
- **Groepen zijn een handige vraagbaak.** Er zit vaak veel expertise in groepen uit een bepaald vakgebied. Veel mensen met kennis en ervaring zijn bereid jou te helpen. Schroom dus niet en stel je vragen in de groep. De kans is groot dat je snel antwoord of hulp krijgt.
- **Je kunt jouw kennis delen in groepen en daarmee jouw professionaliteit aantonen.** Doe dit niet alleen in vakgerichte of branchegerichte groepen, maar juist ook daarbuiten in andere soorten groepen. Er zijn genoeg mensen die op jouw expertise zitten te wachten. En hoe mooi is het als je mensen helpt en onbaatzuchtig adviseert, zodat ze later op je profiel komen en je wellicht eens bellen of mailen voor een afspraak. Of nog mooier: als andere mensen jou als expert adviseren aan mensen van wie ze horen dat die iemand zoeken zoals jij. Niet spammen, maar helpen is het advies. Wie weet val je daardoor op bij die ene potentiële opdrachtgever, klant of werkgever.
- **Vaak zijn groepen handig om bepaalde informatie te delen en daarover te discussiëren, zonder dat je fysiek bij elkaar bent.** Zeker in deze tijd van het nieuwe werken, waarin veel collega's elkaar niet meer vaak zien door onder andere thuiswerken, is een gezamenlijke, besloten LinkedIngroep vanuit je werk een mooie optie. Mail wordt vaak als vervelend ervaren en loopt te veel langs elkaar heen. In een groep kun je alles centraliseren.
- **In groepen vind je interessante vacatures.** In LinkedIngroepen zit een aparte ruimte voor vacatures. Deze hebben betrekking op het groepsonderwerp en kunnen interessant zijn als je zoekt naar werk in de desbetreffende branche. Of uiteraard als je iemand kent die een baan zoekt.

### 9.1 Standaard en verborgen groepen

Er zijn twee soorten groepen: standaard en verborgen groepen. Op het moment van schrijven zijn er ruim twee miljoen standaard groepen en een onbekend aantal verborgen groepen. Je moet altijd toestemming vragen om lid te mogen worden. De beheerder van een groep bepaalt dat aan de hand van eigen criteria.

#### 9.1.1 Standaard groepen

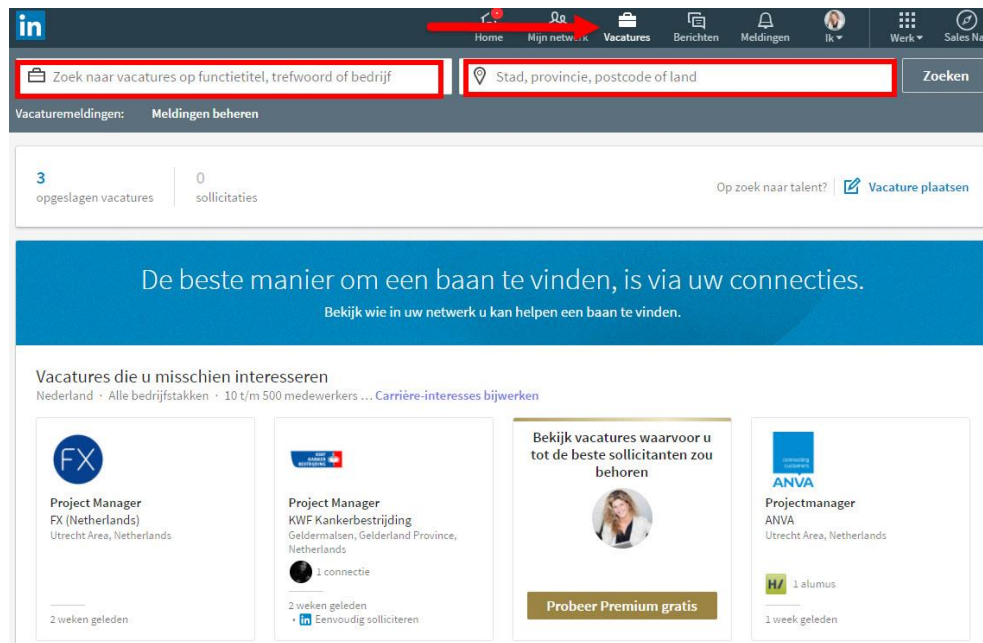
Standaard groepen kun je onder andere vinden binnen de zoekmachine van LinkedIn. Je vult in je zoekbalk een zoekwoord in en kiest voor 'Groepen'. Ik typ bijvoorbeeld 'energie' in en ga op zoek naar groepen met dat onderwerp.



## 10. Zoeken naar vacatures

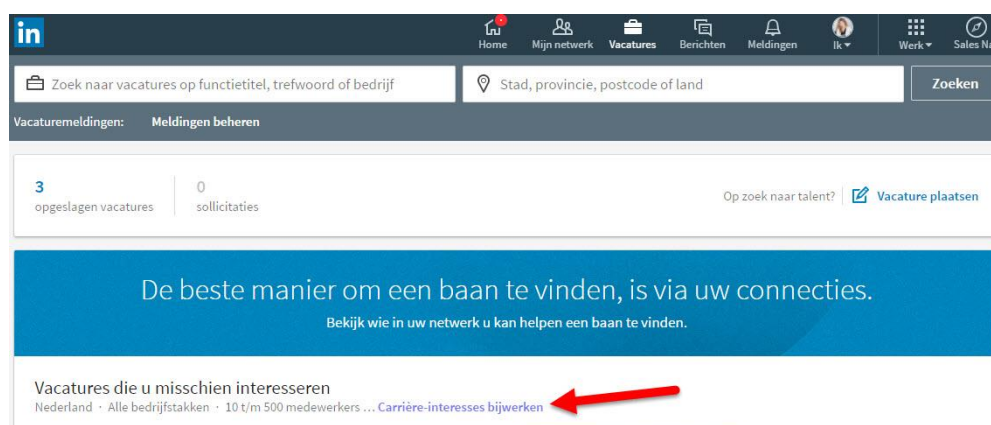
LinkedIn leent zich uitstekend voor het zoeken naar een geschikte baan. Bovendien kent het bepaalde functionaliteiten en opties die vacaturesites niet hebben en heb je een netwerk dat je kunt inzetten.

Klik boven in de menubalk op 'Vacatures'. Er opent dan een nieuw veld met mogelijkheden om te zoeken naar vacatures in jouw omgeving



### 10.1 Vacatures zoeken en ontdekken

Als eerste zie je in deze omgeving direct de vacatures die je misschien interesseren. LinkedIn selecteert deze vacatures automatisch op basis van wat je in je profiel ingevuld hebt. Het scheelt je zoekwerk en je kunt er direct op klikken. Vind je de voorkeuren niet passend, dan kun je ze zelf aanpassen. Je kunt dit doen door op 'Carrière-interesses bijwerken' te klikken.



## 11. Sales Navigator – tool om leads te genereren

LinkedIn draait om data, heel veel data. Aan de ene kant maken mensen profielen aan die ze vullen met allerlei data, aan de andere kant zijn er groepen professionals die mensen zoeken op basis van die data. Alles draait om zichtbaarheid, vindbaarheid, verbinden, transparantie, vertrouwen winnen, relaties bouwen. Een goed bijgewerkt profiel is belangrijk voor jou, maar ook voor de mensen die jou zoeken. Of dat nu recruiters zijn, opdrachtgevers, werkgevers of (potentiële) klanten, de perfecte match komt alleen tot stand als de data kloppen en op elkaar aansluiten.

Sales Navigator is een zeer waardevolle tool die je krijgt bij het afsluiten van het Verkoop-betaalpakket. Deze tool, bedoeld om social selling te bevorderen door de juiste besluitvormers op een gemakkelijke manier te volgen, kan je helpen een overzichtelijke pijplijn aan te leggen van potentiële klanten, opdrachtgevers of andere interessante personen op LinkedIn. Dat gaat via data – waardevolle data die door professionals zelf worden verstrekt.

### 11.1 Drie verschillende pakketten binnen het Verkoop-pakket

Wanneer je kiest voor het betaalpakket Verkoop (zie ook [paragraaf 5.1.14](#)), kun je kiezen uit drie versies daarvan: Sales Navigator Professional, Sales Navigator Team en Sales Navigator Enterprise. De verschillen zitten, behalve in de prijs, in de opties per pakket: het aantal InMails, het aantal leads dat je kunt opslaan, synchronisatie met je CRM systeem, gebruiksrapportages en of je met medewerkers gezamenlijk gebruik kunt maken van Sales Navigator of met het hele bedrijf. Let ook goed op het verschil in prijs wanneer je per jaar betaalt of per maand. Op het moment van schrijven is het nieuwste pakket, Sales Navigator Enterprise, nog niet opgenomen in de prijstabel. Het heeft dezelfde opties als Sales Navigator Team, alleen krijg je vijftig in plaats van dertig InMails (zie [paragraaf 11.13](#)), kun je connecties van alle medewerkers uit de organisatie bekijken in plaats van alleen het team (zie [paragraaf 11.9](#)) en kun je onbeperkt presentaties toevoegen aan PointDrive (zie [paragraaf 11.10](#)).



## 12. Mobiele applicaties en handige tools

LinkedIn heeft speciale mobiele applicaties en tools waarmee je gerichte handelingen kunt uitvoeren.

### 12.1 LinkedInapplicaties

De bekendste applicatie is die van het platform zelf: de LinkedInapp.



Onder en boven in de applicatie zie je een aantal icoontjes staan. Ik neem ze een voor een met je door:

1. *Home* – Je kunt je tijdlijn volgen, updates liken, delen en erop reageren en zelf een update, foto of artikel plaatsen.
2. *Mijn netwerk* – Je ziet openstaande uitnodigingen, suggesties van mensen die je kent en kunt hier je connecties op naam zoeken. Rechtsboven zie je een icoontje van een poppetje met een plusje, daar kun je mensen mee uitnodigen.
3. *Berichten* – Je kunt je privéberichten hier lezen, zoeken en sturen.
4. *Meldingen* – Hier zie je het als mensen je genoemd hebben op LinkedIn, een update van jou liken, delen of er commentaar op geven, als mensen op je profiel hebben gekeken en als connecties nieuwe bijdragen geplaatst hebben.
5. *Vacatures* – Hier kun je op zoek naar vacatures op LinkedIn.
6. *Zoekbalk* – Bovenin kun je bijvoorbeeld zoeken op personen en bedrijven.

Meer succes met LinkedIn  
Versie 3.1 augustus 2017

Auteur: Corinne Keijzer  
www.corinnekeijzer.nl



## Boek 'Meer succes met LinkedIn!'

Dit e-book is ook beschikbaar als gedrukt exemplaar. Je kunt het [via Some Books Uitgeverij](#) direct bestellen.



## Aan de slag met je LinkedInbedrijfspagina

Voor veel bedrijven is een LinkedInbedrijfspagina een must. Niet alleen kun je er je organisatie goed profileren, ook kun je je als werkgever goed laten zien en een band aangaan met potentiële werknemers. Daarnaast kun je heel gerichte en effectieve advertenties inzetten om je doelgroep te bereiken en is het mogelijk om vacatures te plaatsen waar LinkedInleden al direct op LinkedIn op kunnen solliciteren.

Alles weten over de LinkedIn bedrijfspagina? Bestel dan het [e-book LinkedIn voor bedrijven](#).



Meer succes met LinkedIn  
Versie 3.1 augustus 2017

Auteur: Corinne Keijzer  
[www.corinnekeijzer.nl](http://www.corinnekeijzer.nl)





## Over de auteur

Corinne Keijzer heeft zich in de afgelopen jaren volledig gespecialiseerd in socialmediamarketing en -strategie, met de focus op Facebook, Twitter en LinkedIn. Ze houdt zich als zelfstandig ondernemer dagelijks bezig met consultancy voor diverse organisaties en heeft al vele andere zelfstandig ondernemers op weg geholpen in de wereld van social media. Ze helpt bedrijven met het opzetten en uitvoeren van hun socialmediamarketing en -strategie en daarnaast is ze bedreven in het geven van op maat gemaakte trainingen, met name op gebied van LinkedIn. Ze is auteur van honderden blogs, artikelen en meerdere boeken over social media. Daarnaast wordt ze met regelmaat gevraagd voor het televisieprogramma *Shownieuws* om in de uitzending haar advies en mening te geven over social media. Ook geeft ze vaak tips, adviezen en interviews aan kranten en tijdschriften en voor online artikelen. In 2017 is zij door de vakjury van de FOTY Awards uitgeroepen tot zzp'er van het jaar in de categorie 'Coaching & training'.

Volg Corinne op [www.corinnekeijzer.nl](http://www.corinnekeijzer.nl) om op de hoogte te blijven van alle ontwikkelingen of zoek haar op LinkedIn en nodig haar (uiteraard met een persoonlijk bericht) uit om te linken.



**'Meer succes met LinkedIn is een zeer compleet en gedegen overzicht van alle functionaliteiten die het LinkedInplatform aan professionals te bieden heeft. Ik heb het dan ook met plezier gelezen en weet zeker dat zowel startende als ervaren netwerkers veel waardevolle informatie zullen halen uit deze handleiding.'**



Marcel Molenaar, Countrymanager LinkedIn Benelux

Meer succes met LinkedIn  
Versie 3.1 augustus 2017

Auteur: Corinne Keijzer  
[www.corinnekeijzer.nl](http://www.corinnekeijzer.nl)

