



Advies
groep '88

8
8

Is jouw LinkedIn-profiel bijgewerkt?

Of je nu als ondernemer of als werknemer gebruikmaakt van LinkedIn, voor beide geldt dat het belangrijk is om je profiel up-to-date te houden en actief te blijven, ook als je niet direct op zoek bent naar een andere baan. Hoe je dat doet en vooral waarom, lees je in dit artikel.

Online visitekaartje

Heb je je eigen naam weleens opgezocht op Google? Als je dit doet, zul je zien dat de eerste hit je LinkedIn-profiel is. Als een relatie op zoek is naar informatie over jou, dan is dit dus het eerste wat ze van je zien. Daarmee is het ook een kans om een verpletterende eerste indruk te maken. Die kansen komen en gaan en zijn er echt niet alleen als je op zoek bent naar een andere baan of nieuwe klanten. Juist door ervoor te zorgen dat de informatie op je profiel actueel is en je regelmatig waardevolle informatie deelt, vind je aansluiting bij je netwerk. Dat die aansluiting er ook is op de momenten dat je zelf niet direct extra energie in je netwerk wilt steken, bijvoorbeeld omdat je druk bent met andere dingen, is alleen maar mooi meegenomen.

Neem de tijd

Zo'n visitekaartje kost tijd. Het is daarom van belang dat je er even goed voor gaat zitten om een duidelijke samenvatting over jezelf te schrijven en dat je niet de eerste de beste vakantiefoto online slingert, terwijl je een serieuze

Januari 2019

Redactie

Adviesgroep '88

www.groep88.nl

functie bekleedt. Ook is LinkedIn niet de plek om een foto van je huisdier als profielfoto te gebruiken. Daar zijn andere sociale netwerken voor. Denk dus goed na wat je plaatst en zorg ervoor dat je tekst er niet een van dertien in een dozijn is. Wat maakt jou of je bedrijf bijzonder en hoe kun je dat op een boeiende manier omschrijven? Probeer je daarmee van anderen te onderscheiden.

Wat is waardevolle informatie?

Welke informatie waardevol is voor je netwerk, is natuurlijk helemaal afhankelijk van je branche en beroep. Toch zijn er verschillende manieren die voor iedere beroepsgroep gelijk zijn. Zo zijn filmpjes dé hype van het moment. Het algoritme van LinkedIn waardeert filmpjes beter dan bijvoorbeeld foto's en links en het bereik van een filmpje is daarmee vele malen groter. Hier ligt dus een kans om een zo groot mogelijke doelgroep aan te spreken.

Ook aanbevelingen zijn voor veel mensen een belangrijke factor om wel of geen zaken met je te willen doen. Investeer dus in aanbevelingen. Dit kun je doen door mensen rechtstreeks te vragen of ze je willen aanbevelen, maar je kunt ook het heft in eigen handen nemen en een aantal aanbevelingen over mensen in je netwerk schrijven. Je zult zien dan ze dan als vanzelf een stukje over jou willen schrijven.



Adviesgroep '88 is een gespecialiseerd bureau voor de werving & selectie van Accountants en Fiscalisten. Sinds 1988 hebben wij al meer dan 1500 kandidaten succesvol bemiddeld naar een nieuwe uitdaging.

Voor meer info, bel met een van onze consultants op: 0297-241459 of check onze website: www.groep88.nl

