



LinkedIn

Checklist

2021 proof!

**Bereik meer klanten
met een top profiel!**



Marjolijn Cohen

LinkedIn Checklist 2021 proof!

Wat goed dat aan de slag gaat met je LinkedIn persoonlijke profiel. Waarschijnlijk heb je al heel lang een LinkedIn profiel, maar je hebt er nooit echt iets mee gedaan. Anders had je deze checklist niet gedownload.

Het is ook niet makkelijk

De ontwikkelingen van de verschillende social media veranderen zo vaak, dat het bijna niet bij te houden is. Dat is ook het geval bij LinkedIn. Deze checklist zorgt ervoor dat je weer helemaal bij bent met de ontwikkelingen op LinkedIn.

Ervaring sinds 2007

13 jaar geleden heb ik mijn profiel op LinkedIn aangemaakt als 1 van de eersten. In die tijd gebruikte ik LinkedIn meer als visitekaartje, maar sinds die tijd is er ongelooflijk veel veranderd.

LinkedIn heeft zoveel meer mogelijkheden! Daarom is het van belang dat in ieder geval je persoonlijke profiel optimaal is ingevuld.

Inmiddels heb ik al tientallen ondernemers geholpen om beter zichtbaar te worden op LinkedIn. Ik weet inmiddels wat wel en niet werkt!

Meer klanten bereiken

Ik heb ontdekt dat door je persoonlijke profiel op LinkedIn te optimaliseren, je potentiële klanten aantrekt. Zij komen eerder naar jou toe dan naar een concullega.

Deze checklist heb ik uitgebreid met veel ervaring-tips om jou als ondernemer verder te helpen!

Het enige dat jij moet doen is tijd in je agenda inplannen om het ook echt te gaan doen! Heel veel succes.

Met sociale groet,

Marjolijn Cohen

Auteur van 'In 10 stappen ideale klanten door social media'



Het belang van een LinkedIn profiel creëren

Of je nu een zakelijke betrekking hebt, ondernemer, student of werkzoekend bent, voor iedereen geldt dat een goed LinkedIn profiel heel belangrijk is. Het is de eerste indruk, die mensen van je krijgen als ze je op LinkedIn zien. Wanneer er op je naam in Google gezocht wordt en je hebt wel al een LinkedIn profiel, dan kan je er vergif op innemen dat Google dat als eerste laat zien! Google en LinkedIn zijn namelijk 'vriendjes'. Dat betekent dat Google LinkedIn vaak als 1^{ste} optie laat zien als er op je naam 'gegoogeld' wordt.

LinkedIn is meer dan je uithangbord, je visitekaartje of je presentatie naar buiten. Je wilt gevonden worden en je wilt dat mensen op je profiel blijven hangen om meer over je te weten te komen. Je zult dus aantrekkingskracht moeten uitoefenen.

Je weet dat een goed LinkedIn profiel belangrijk is, maar waar begin je en hoe pak je het aan. Deze compacte samenvatting geeft je handvatten en een duidelijke instructie. Je leert wat van belang is en hoe je jezelf kan profileren.

Meer kansen met een compleet profiel

Als je een compleet ingevuld LinkedIn profiel hebt, dan heb je 40% meer kans om benaderd te worden via LinkedIn, dan degenen die dat niet goed hebben ingevuld. Op dit moment heeft 51% van de LinkedIn-gebruikers een 100% compleet profiel aangemaakt.

Dit e-book zorgt ervoor dat je op meerdere niveaus en op verschillende manieren goed zichtbaar bent, bereikbaar bent en gevonden wordt. Dat zorgt voor meer klanten en dus meer omzet! En dat is nu precies de reden waarom je dit e-book hebt gedownload! Stap voor stap help ik je om dat te realiseren.

Op de laatste pagina staat de checklist als samenvatting!



De kopregel



Marjolijn Cohen ★ 🔔 🔊

Social Media Strategie, Trainer, Auteur en Spreker: LinkedIn | Facebook | Pinterest | Workshops | voor ZZP-ers

De Bilt, Utrecht, Nederland · 500+ connecties · Contactgegevens

 Connect-en-co

 Universiteit Leiden

Je naam en meer

1. Gebruik je **eigen naam**. Geen toevoegingen van je bedrijfsnaam of andere contactgegevens erachter zetten. Het gebruik van iconen beperken tot relevante iconen en het liefst achter je naam en niet ervoor.

2. Achter je naam staat het symbool van een **luidspreker**. Op je mobiel heb je de mogelijkheid om hier je naam in te spreken. Op deze manier horen mensen je stem en weten ze hoe je naam uitgesproken wordt.

3. Je **kopregel** moet opvallen en duidelijk maken wat je doet, voor wie en waar je je in onderscheidt. Je hebt hier 220 tekens voor. Gebruik die ook.

De steekwoorden zorgen voor een hogere positie in de zoekresultaten (SEO) op Google en LinkedIn. Verkoop jezelf of je diensten/producten.

Je potentiële klanten zien de bevestiging van je professionaliteit. Motiveer mensen en inspireer ze om verder te lezen op je profiel.

4. Je **profielfoto** heeft een professionele uitstraling: kijk vriendelijk en open in de camera. Geen rare achtergronden etc.


5. In de **omslagfoto** (1584x396 pixels) kan je iets van je bedrijf plaatsen (logo/locatie/teamgenoten/slogan).




Contactgegevens


Marjolijn Cohen ★ ⓘ


Contactgegevens ✎


 **Uw profiel**
[linkedin.com/in/marjolijncohen](https://www.linkedin.com/in/marjolijncohen)


 **Websites**


- connect-en-co.nl (Social media advies)
- facebook.com/Connectenco/ (Facebook)
- nl.pinterest.com/marjolijncohen/ (Pinterest)


 **Telefoonnummer**
+31642681136 (Werk)

 **Adres**
Bilthoven

 **E-mail**
info@connect-en-co.nl

 **Twitter**
[MarjolijnCohen](#)

 **IM**
marjolijncohen (Skype)

 **Verjaardag**
3 maart

6. Pas je **URL** aan, zodat alleen netjes je naam erachter staat www.linkedin.com/in/naam.

7. Voeg 3 **websites** toe en vervang de tekst (tussen haakjes) door 'Anders' te kiezen.

8. Vul je zakelijke **telefoonnummer** of mobiel in. Je wilt bereikbaar zijn voor potentiële klanten.

9. Postcode van je **adres** invullen, zodat mensen weten in welke omgeving je woont.

10. Geef je zakelijke **emailadres** weer waar je op bereikbaar bent.

11. Geef je **Twitterprofiel** op als je die hebt. Op sommige LinkedIn profielen is deze niet meer beschikbaar om in te vullen.

12. Je **IM** invullen: dat is Skypenaam bijvoorbeeld.

13. Je **verjaardag** datum om een contactmoment te realiseren.



Info en Uitgelicht

<p>✉ info@connect-en-co.nl ☎ 06-42681136 🌐 http://www.connect-en-co.nl/. Ik geef social media advies aan ondernemers, die hun social media (nog) niet goed op orde hebben. De vraag is dan meestal, waarom zou ik dat aan</p>	Contactgegevens + intro
<p>aan hikt! Ik neem je mee aan de hand en we gaan stap-voor-stap jouw social mediastrategie opzetten, implementeren en uitvoeren. De meeste volgende overdenkingen zijn voor jou van toepassingen: - Social media is nog steeds abracadabra voor je - Je gebruikt al heel lang het excuus dat je er geen tijd voor hebt - Je wil weten wat het je zal het opleveren - Je wil weten hoe je structuur aanbrengt - Je wil weten hoe je het aan moet pakken - Je wil weten wat de mogelijkheden zijn - Je twijfelt welke platformen je moet gebruiken - Je wil weten hoe je de opvolging van al die social media moet handelen</p>	Probleem klant
<p>Later heb ik me in social media gespecialiseerd. Ik kan dus met recht zeggen dat ik weet waar ik het over heb en kan jou echt helpen. Mijn onderwijs achtergrond (PABO) is bepalend voor mijn didactische werkwijze, die ik hanteer. Ik neem je echt mee aan de hand en leg het in jouw tempo uit en laat het je zelf doen. Ik kan het voor jou doen en je ontzorgen. Mijn contactgegevens:</p>	Ervaring / resultaat
<p>✉: info@connect-en-co.nl ☎: 06 42 68 11 36 Samen kunnen we bespreken wat jouw bedrijf nodig heeft binnen de social media mix. ➡ Vraag daarom een gratis intakegesprek aan een kunstje een per email: info@connect-en-co.nl</p>	Call-to-action
<p>specialismen: social mediastrategie, netwerken, LinkedIn, Facebook, Pinterest. Kwaliteiten: ontzorgen, betrouwbaar, meedenken, onderwijzend, eerlijk, passie, warm, toegankelijk, transparant, open, humor, professioneel, oprechtheid, ondersteunend, zakelijk, resultaatgericht, loyaal, pragmatisch, didactisch, inlevingsvermogen, enthousiast, teamspeler.</p>	Specialismen

14. Stel je kort voor: Wat je doet en voor wie en bovenaan je contactgegevens voor de laagdrempeligheid. De 1^{ste} 2 regels zijn zichtbaar.

15. Benoem het probleem waar je doelgroep mee worstelt.

16. Leg uit aan de hand van je werk(ervaring), opleiding, resultaten, expertise, achtergrond waarom je hen zo goed kan helpen.

17. Zaken die dit versterken benoemen. Wie ben je, wat zijn je karaktereigenschappen, die jou onderscheiden van anderen (USP), je kwaliteiten. Waarom doe je wat je doet op die manier (methode).

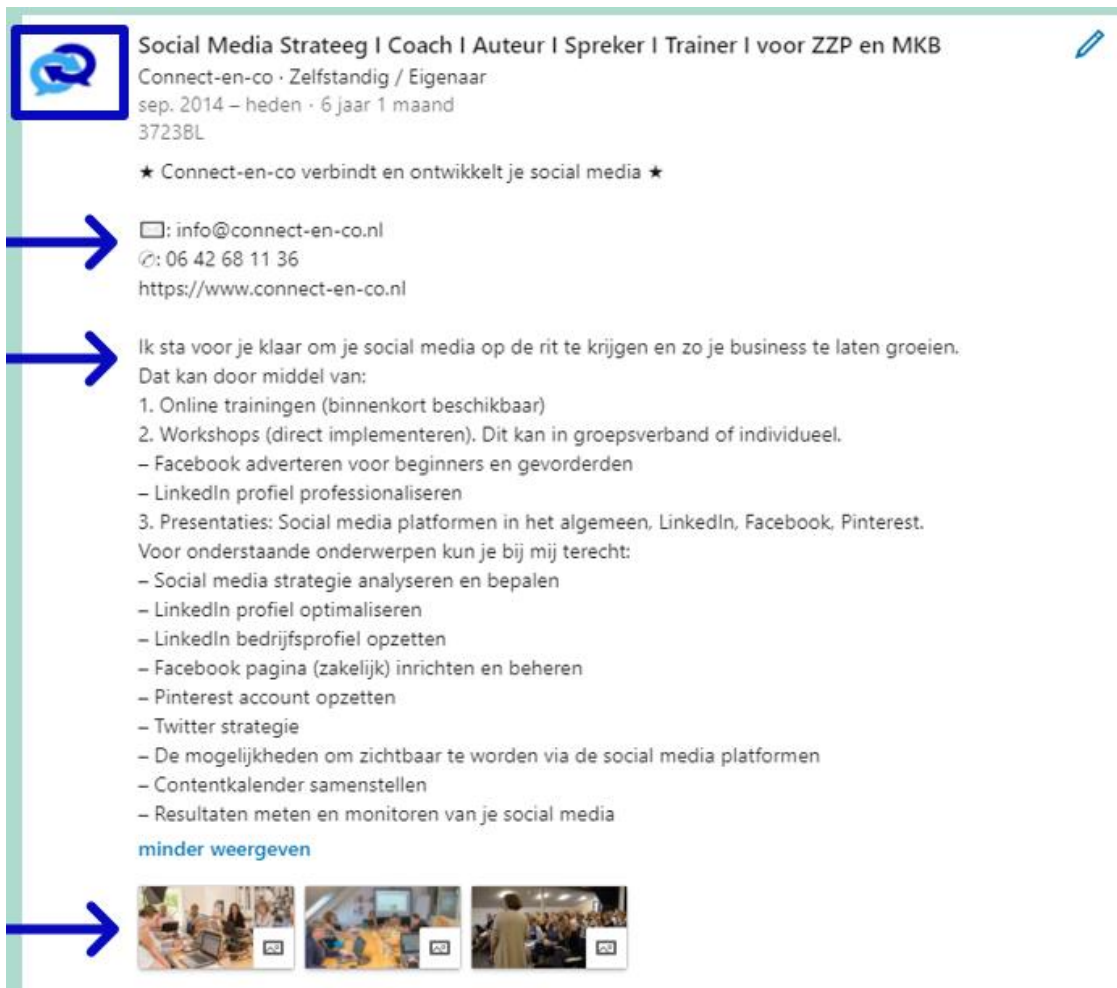
18. Benoem je specialismen in je werk. Je kan hier volstaan met trefwoorden, een opsomming van je specialiteiten en kernwaarden.

19. Zorg voor een call-to-action en verlaag de drempel wederom om contact te maken.

20. **Uitgelicht:** Hier kan je op LinkedIn geplaatste content of artikelen plaatsen, media (documenten, foto's, presentaties) of linkjes naar webpagina's. De 1^{ste} 3 bijdragen worden getoond.



(Werk)ervaring en Opleiding



The screenshot shows a LinkedIn profile for 'Connect-en-co'. The profile picture is a blue speech bubble with a white arrow. The title is 'Social Media Strateeg | Coach | Auteur | Spreker | Trainer | voor ZZP en MKB'. The company name is 'Connect-en-co · Zelfstandig / Eigenaar', with a duration of 'sep. 2014 – heden · 6 jaar 1 maand' and a location of '3723BL'. A star icon indicates a featured section: '★ Connect-en-co verbindt en ontwikkelt je social media ★'. Contact information includes an email 'info@connect-en-co.nl', a phone number '06 42 68 11 36', and a website 'https://www.connect-en-co.nl'. A description states: 'Ik sta voor je klaar om je social media op de rit te krijgen en zo je business te laten groeien. Dat kan door middel van:'. A list of services follows: 1. Online trainingen (binnenkort beschikbaar), 2. Workshops (direct implementeren). Dit kan in groepsverband of individueel. - Facebook adverteren voor beginners en gevorderden, - LinkedIn profiel professionaliseren, 3. Presentaties: Social media platformen in het algemeen, LinkedIn, Facebook, Pinterest. Below this, it lists 'Voor onderstaande onderwerpen kun je bij mij terecht:' followed by: - Social media strategie analyseren en bepalen, - LinkedIn profiel optimaliseren, - LinkedIn bedrijfsprofiel opzetten, - Facebook pagina (zakelijk) inrichten en beheren, - Pinterest account opzetten, - Twitter strategie, - De mogelijkheden om zichtbaar te worden via de social media platformen, - Contentkalender samenstellen, - Resultaten meten en monitoren van je social media. A link 'minder weergeven' is visible. At the bottom, three small images show people in a meeting or training session.

21. De **functietitel** moet duidelijk weergeven wat je doet. Dus niet Eigenaar, want dat zegt niets!
22. Maak een **bedrijfspagina** aan om je logo te koppelen aan je profiel.
23. Nog een plek om je contactgegevens te plaatsen.
24. Geef een goede inhoudelijke beschrijving van je werk en je resultaten bij iedere functie (verleden en heden).
25. Voeg **Media** van recent werk toe met eventueel een link naar het betreffende product/dienst.



Aanbevelingen en Vaardigheden

Aanbevelingen

Om een aanbeveling vragen 

Ontvangen (27)

Gegeven (6)

U hebt 1 openstaande aanbeveling



Eveline Nelissen

Ik leer jou hoe je een high-end aanbod creëert en met groter gemak meer verdient, in de helft van de tijd. Wil jij ook next level als ondernemer en van 2021 jouw beste jaar ooit maken? mail dan info@evelinenelissen.com
5 oktober 2020, Eveline was een klant van Marjolijn

Marjolijn heeft een training verzorgd voor mijn online community De Network Experts. Marjolijn kent de ins and outs van zowel Facebook als LinkedIn op haar duimpje. Ze weet dit heel helder en begrijpelijk uit te leggen aan de mensen in de community. Zij kunnen na deze training echt een stap vooruit z... Meer weergeven

26. Aanbevelingen en Vaardigheden zorgen voor social proof. Vraag erom bij klanten, maar geef ze ook. Zorg dat er recente aanbevelingen staan.

27. Vaardigheden en onderschrijvingen zijn belangrijk om gevonden te worden door Google. Zoek goede 'keywords' voor de zoekoptimalisatie (vindbaarheid) van je profiel. Sleep ze in de volgorde per categorie van belangrijkheid voor jouw bedrijf.

Resultaat

Als je dit allemaal in je profiel hebt verwerkt, dan heb je in ieder geval het volgende bereikt:

1. Je wordt nu gevonden op je LinkedIn profiel (compleet profiel)
2. Je wordt nu ook buiten je LinkedIn-netwerk gevonden (URL)
3. Je hebt ervoor gezorgd dat ze voor je kiezen (kopregel)
4. Google waardeert je hoger (SEO, trefwoorden/zinnen)
5. Je connecties zien je profiel (profiel updates nee > ja)
6. Je hebt je profiel social proof gemaakt
(aanbevelingen/vaardigheden)
7. Je bent bereikbaar (contactgegevens)



Op de laatste pagina staat de checklist als samenvatting!



Hoe nu verder



Je hebt nu de meest belangrijke stappen gezet om een professioneel LinkedIn profiel te creëren, maar het kan natuurlijk altijd beter, mooier, professioneler. Dit was een goede basis en super dat je tot dusver alle stappen hebt kunnen volgen en kunnen maken.

Nu moet je natuurlijk niet achterover gaan leunen. Voor niets gaat de zon op. Zorg voor:

- Regelmatige status updates. Hier bedoel ik mee dat je consistent en consequent content (lees: waarde) deelt op je LinkedIn profiel.
- Wees actief in voor jou relevante groepen. Neem deel aan een discussie of beantwoord vragen en verwijst ze eventueel naar een voor interessant blog van jou waar het antwoord in staat beschreven.

Dit is het topje van de ijsberg van LinkedIn. Je hebt nu een profiel op LinkedIn, maar wat ga je er mee doen? Wat zijn de mogelijkheden van LinkedIn? Waarom is iedereen er zo enthousiast over? Hoe haal je business uit LinkedIn? Hoe zorg je dat je steeds weer opnieuw gevonden wordt? Wat zijn groepen? Waarom zijn groepen nuttig? Waarom moet ik bedrijven volgen? Wat is het nut van een bedrijfspagina? Heb ik die nodig? Wat zijn Showpagina's?

Allemaal verschillende manieren om je netwerk te laten groeien, nog beter zichtbaar en vindbaar te worden en hoe je van connecties klanten maakt en zo meer omzet realiseert. Hoe zorg je dat jij gevonden wordt voor die ideale opdracht?



Al deze vragen komen aan bod in mijn nieuwe uitgebreide online (video)training van LinkedIn, die binnenkort beschikbaar zal zijn! Daarin krijg je stap voor stap te zien waar alle knoppen (met afbeeldingen van de nieuwe lay-out van LinkedIn) te vinden zijn. En hoe je je profiel het beste kan aanpassen om nog beter zichtbaar te zijn en gevonden te worden.

Maar als je denkt alles zelf te kunnen aanpassen, maar niet helemaal zeker bent of alles nu goed is ingericht, dan kan ik een **persoonlijke schriftelijk scan van je LinkedIn profiel** maken. Ik beoordeel jouw profiel op 10 onderdelen en je krijgt advies op maat. Plus dat de scan nog veel extra tips geeft.

Hier scan aanvragen

Connect-en-co

Connect-en-co verzorgt en ontwikkelt trainingen (interne en externe bedrijfspresentaties), workshops in groepsverband, op maat of 1-op-1 op het gebied van social mediastrategie met als speerpunten: LinkedIn, Facebook en Pinterest.

Je kan contact met mij op te nemen om meer te weten te komen wat Connect-en-co voor je kan betekenen door me te:

Mailen: info@connect-en-co.nl

Bellen: 06 426 811 36

Whatsappen: 06 426 811 36

Website: via het contactformulier: www.connect-en-co.nl/contact

Heel veel succes en graag tot ziens of horens!

Met sociale groet van,

Marjolijn Cohen





CHECKLIST

KOP PROFIEL
Een professionele foto, gezicht kijkt vriendelijk recht in camera
Voor- en achternaam zonder toevoegingen
Duidelijke kopregel (220 tekens) waar je je mee bezig houdt
Postcode woonadres, zodat omgeving wordt aangegeven
Branche benoemen
CONTACTGEGEVENS
Openbare URL persoonlijk maken
Zakelijke emailadres en telefoonnummer invullen
Twitteraccount (eventueel) toevoegen
Websites toevoegen en beschrijving aanpassen
PROFIEL ONDERDELEN
Samenvatting met goede opbouw wie je bent, wat je doet, je specialiteiten en eindigen met je contactgegevens en call-to-action
Media toevoegen zoals website, presentatie, bestanden, video
Minstens 10 vaardigheden (endorsements) benoemen
Werkervaring met omschrijving en media toevoegen
Relevante opleidingen, cursussen en diploma's melden
Aanbevelingen vragen en geven en toevoegen
INSTELLINGEN
Foto zichtbaar voor iedereen
Profiel zichtbaar als je andere profielen bekijkt
Iedereen kan je netwerkactiviteiten zien
Iedereen kan je updates volgen
Minimaal 2 emailadressen invullen (veiligheid)
Staat alles op "ja", dan kan je gaan netwerken
NETWERKEN
Actief zoeken naar (onbekende) interessante mensen
Minstens 50 mensen aan netwerk toevoegen of uitnodigen met persoonlijk bericht
Van minstens 10 relevante groepen lid worden
Voor jou interessante bedrijven volgen
Plaats regelmatig, consistent een update (bv advies vragen m.b.t. je profiel)

