



LinkedIn

Checklist

2023 proof!

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



Marjolijn Cohen

LinkedIn Checklist 2023 proof!

Wat goed dat je 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

15 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 honderden 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 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.

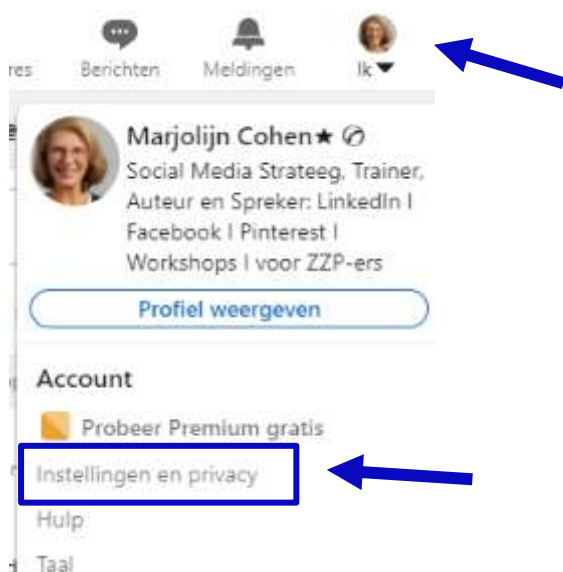
Dit e-book zorgt ervoor dat je op meerdere niveaus en op verschillende manieren goed zichtbaar bent, bereikbaar bent en gevonden wordt. Dat zorgt voor meer klanten en dus meer omzet! En dat is nu precies de reden waarom je dit e-book hebt gedownload! Stap voor stap help ik je om dat te realiseren.

Op de laatste pagina staat de checklist als samenvatting!



De voorbereiding

Wanneer je groot onderhoud gaat doen op je profiel, zorg er dan voor dat niet elke wijziging telkens wordt gepubliceerd naar je connecties. Zet dit tijdelijk uit.



Ga naar 'Instellingen en privacy' onder je icoontje rechtsboven en kies voor 'Zichtbaarheid' => 'Zichtbaarheid van uw activiteit op LinkedIn' => 'Profielupdates delen met uw netwerk' + en wijzig dat naar 'Nee'.

Als je klaar bent niet vergeten het weer naar 'Ja' terug te zetten.



De kopregel



The banner image is a collage. On the left, there's a circular profile picture of Marjolijn Cohen. To its right, the LinkedIn logo is partially visible. Further right, a woman is seen speaking at a podium in front of an audience. On the far right, a person is holding a blue book titled 'IN 10 STAPPEN IDEALE KLANTEN DOOR SOCIAL MEDIA'.

Marjolijn Cohen ★ (Social Media Strategie)
Social Media Strategie, Trainer, Auteur en Spreker: LinkedIn | Facebook | Pinterest | Workshops | voor ZZP-ers
Talks about #facebook, #linkedin, #socialmedia, #socialmediatips, and #contentstrategie
De Bilt, Utrecht, Netherlands · [Contact info](#)
1,259 followers · 500+ connections

 Connect-en-co
 Universiteit Leiden

LinkedIn Creator Mode

Gebruik de Creator Mode instelling als je daar toegang tot hebt. Dit kan je checken via dit linkje en zet dat op 'aan':

<https://www.linkedin.com/in/me/opportunities/li-creator/edit/>. Dit geeft je een aantal voordelen, omdat LinkedIn dit nu o.a. pusht in het algoritme.



Je naam en meer



Introdactie bewerken

Marjolijn

Achternamen*

Cohen

Aanvullende naam

Uitspraak naam

Uw audio-opname

Aangepaste voornaamwoorden invoeren

Zij/haar

Laat anderen weten hoe ze naar u kunnen verwijzen.

Lees meer over [gendervoornaamwoorden](#).

Opslaan

1. Gebruik je **eigen naam**. Geen toevoegingen van je bedrijfsnaam of andere contactgegevens erachter zetten. Het gebruik van iconen achter je naam of voor je naam niet doen! LinkedIn kan je profiel hierom verwijderen (is bij mij gebeurd).

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. Achter de luidspreker kan je **gendervoornaamwoorden** aangeven, zoals je aangesproken wilt worden (Hij/Hem, Zij/Haar, Het/Hen). Gebruik het niet om je expertise te benadrukken. Dat is niet respectvol en er is voldoende ruimte op andere plekken om dat te accentueren.

4. 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, maar bedenk dat de 1^{ste} 75 tekens het meest zichtbaar zijn.

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.


5. Je **profielfoto** heeft een professionele uitstraling: kijk vriendelijk en open in de camera. Geen rare achtergronden etc. Je kan ook een video van max. 30 seconden met je mobiel maken en die daar plaatsen. Mooie gelegenheid om je te profileren.


6. 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 strategie)
facebook.com/Connectenco/ (Facebookpagina)
connect-en-co.nl/boek-in-10-stappen-ideale-klanten-door-social-media/
(Boek In 10 stappen...)


 **Telefoonnummer**
+31642681136 (Werk)

 **Adres**
Bilthoven

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

 **Twitter**
[MarjolijnCohen](https://twitter.com/MarjolijnCohen)

 **IM**
marjolijncohen (Skype)

 **Verjaardag**
3 maart

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

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

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

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

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

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


13. Je **IM** (Instant Messaging) invullen: dat is Skypenaam bijvoorbeeld.

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



Contactgegevens ✕

Profiel-URL
[linkedin.com/in/marjolijncohen](https://www.linkedin.com/in/marjolijncohen)

URL
 

Type (anders)

URL

Type (anders)

URL

Type (anders)

Telefoonnummer

Adres

Info en Uitgelicht

LinkedIn heeft weer een nieuwe lay-out uitgerold. Het gaat heel mondjesmaat in batches.

Uitgelicht komt bovenaan te staan, dus zorg dat je daar belangrijke zaken neerzet, zoals je weggever. Uitgelicht wordt groter afgebeeld, maar nog 3 volledig zichtbaar. Pijl geeft aan dat er nog meer te vinden is.

Je Activiteiten (bijdragen, artikelen, nieuwsbrief etc.) komt groter in beeld (2 regels zichtbaar en afbeelding aan de zijkant), maar je moet doorklikken voor meer informatie.

Info komt weer lager te staan en het aantal direct zichtbare regels is van 3 regels naar 4 gegaan, dus is het nog belangrijker dat je meteen de aandacht pakt van je profielbezoeker!

Wanneer je nog geen connectie bent van mij, nodig mij met een persoonlijk bericht uit of ga mij volgen <https://www.linkedin.com/in/marjolijncohen/>, zodat je up-to-date blijft van de nieuwe ontwikkelingen.



About

✉ info@connect-en-co.nl 📞 06-42881138 🌐 <https://www.connect-en-co.nl>

👤 Ondernemers, die hun social media (nog) niet goed op orde hebben of niet weten hoe ze het moeten aanpakken. Daar geef ik graag social media strategie-advies aan. Je doel en doelgroep bepalen en weten op welk platform je ze kan bereiken met welke content.

🗨️ De vraag is vaak, waarom zou ik dat aan jou moeten vragen? Daar kan ik kort over zijn, omdat ik je kan helpen waar je al heel lang tegen aan loopt! Ik neem je mee aan de hand en we gaan stap-voor-stap jouw social mediastrategie opzetten, implementeren en uitvoeren. Er zijn je al honderden ondernemers succesvol voorgegaan.

👏 **Waar:** "Ik had de social media training van vroeger al maar verstaan en was langre als vormde van social media en gaf ze tips hoe we de kanalen kunnen optimaliseren. Ze hielp ons ook onze doelstelling nog scherper te krijgen en een duidelijke koers te bepalen. En met resultaat: heel veel nieuwe volgers op LinkedIn en een uniforme uitstraling. Zo worden we steeds beter zichtbaar!"

📖 In mijn boek 'In 10 stappen ideale klanten door social media' bespreek ik de CONNECT-methode waardoor je beter zichtbaar wordt bij jouw doelgroep en je veel tijd bespaart. Deze uitleg gebruik ik ook in mijn presentaties, workshops en 1 op 1 trainingen.

📖 IK HELP JE GRAAG MET:

- ✔ Social mediastrategie
- ✔ Contentstrategie
- ✔ LinkedIn
- ✔ Facebook

👤 MIJN ERVARINGEN:

- 👤 ik heb massacomunicatie en PR als bijvakken getuudeerd
- 👤 ik ben werkzaam sinds 1988 in de communicatiewereld bij reclame- en pr-bureaus
- 👤 ik heb me later in social media gespecialiseerd en sinds 2014 ZZP-er
- 👤 ik heb een onderwijs achtergrond (PABO) - liefde voor mijn didactische werkwijze
- 👤 ik gebruik veel verschillende tools, zoals Canva
- 👤 ik houd van presenteren en livestreamen

📄 GRATIS:

📄 connect-en-co.nl/linkedin-checklist-2022-proof/

📄 ZELFSTUDIE LINKEDIN:

connect-en-co.nl/linkedin-connect-training-zelfstudie/

📄 CONTENTKALENDER 2022

connect-en-co.nl/de-contentkalender-2022-voor-zzp-ers/

📄 CONTACT:

✉ info@connect-en-co.nl

📞 06 42 88 11 38

Samen kunnen we bespreken wat jouw bedrijf nodig heeft binnen de social media mix.

👤 **Specialismen:** social mediastrategie, netwerken, LinkedIn, Facebook

👤 **Kwaliteiten:** ontzorgen, betrouwbaar, meederken, ondervijzend, eerlijk, passie, warm, toegankelijk, transparant, open, humor, professioneel, oprechtheid, ondersteunend, zakelijk, resultaatgericht, loyaal, pragmatisch, didactisch, inlevingsvermogen, enthousiast, teamspeler

📄 USBREKERS

- 📄 Formule 1
- 📄 Goede Netflix series
- 📄 Sport met een bal

Intro en
contactgegevens

Probleem

Testimonial/
Resultaat

Expertstatus


Call-to- Action


Specialismen



15. Stel je kort voor: Wat je doet en voor wie en bovenaan je contactgegevens voor de laagdrempeligheid. De 1^{ste} 2 regels zijn zichtbaar.
16. Benoem het probleem waar je doelgroep mee worstelt.
17. Leg uit aan de hand van je werk(ervaring), opleiding, resultaten, expertise, achtergrond waarom je hen zo goed kan helpen.
18. 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).
19. Benoem je specialismen in je werk. Je kan hier volstaan met trefwoorden, een opsomming van je specialiteiten en kernwaarden.
20. Zorg voor een call-to-action en verlaag de drempel wederom om contact te maken.
21. **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




Social Media Strategie | Coach | Auteur | Spreker | Trainer | voor ZZP en MKB 

Connect-en-co · Zelfstandig / Eigenaar
sep. 2014 – heden · 6 jaar 1 maand
3723BL

★ Connect-en-co verbindt en ontwikkelt je social media ★

 info@connect-en-co.nl
 06 42 68 11 36
<https://www.connect-en-co.nl>





 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:

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.

Voor onderstaande onderwerpen kun je bij mij terecht:

- 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

[minder weergeven](#)



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

Aanbevelingen en Vaardigheden

Aanbevelingen

Om een aanbeveling vragen 

Ontvangen (32)

Gegeven (6)

U hebt 1 openstaande aanbeveling



Ellen Loopstra

Mentoring Businesses,
Teams and their Leaders to
STAND OUT EFFORTLESSLY
WHILE FITTING IN
Transformational
Business Mentor•Leadership
Coach•(Geo-)Information
Manager•Trainer•Speaker•Au-
thor•Alignment Artist
30 juli 2021, Ellen was een klant
van Marjolijn

Ik heb veel geleerd van de LinkedIn Connect Training van Connect-en-co. Het heeft me de ogen geopend dat er met LinkedIn nog veel meer mogelijk is. Marjolijn heeft oog voor details. Het is meer werk dan je zou denken, maar het levert wel resultaten op. Haar begeleiding is daarbij erg fijn, omdat ze echt meedenkt en input geeft. [Minder weergeven](#)



Herma van Piekeren

Artistiek leider bij
KunstKlank
4 mei 2021, Herma was een klant
van Marjolijn

Super bedankt voor je kritische blik op onze pagina's en je waardevolle kijk vanuit vakmanschap. Daar heb ik echt iets aan.

Wij zijn bij KunstKlank heerlijk aan de slag met alles wat jij in basis bij ons hebt 'losgewoeld' en we houden elkaar op de hoogte. Ik weet je te vinden, ook voor mijn eigen bedrijf en heb genoten van je gedeelde expertise. [Minder weergeven](#)

27. Aanbevelingen en Vaardigheden zorgen voor social proof. Vraag erom bij klanten, maar geef ze ook. Zorg dat er recente aanbevelingen staan.
28. 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 en koppel ze aan je (werk)ervaring.

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) ✓

VERGEET NIET: Ga naar 'Instellingen en privacy' onder je icoontje rechtsboven en kies voor 'Zichtbaarheid' => 'Zichtbaarheid van uw activiteit op LinkedIn' => 'Profielupdates delen met uw netwerk' + en wijzig dat terug naar 'JA'.



The screenshot shows the LinkedIn 'Accountvoorkeuren' (Account preferences) page. A blue arrow points to the 'Zichtbaarheid van uw activiteit op LinkedIn' (Visibility of your activity on LinkedIn) setting. The setting is currently set to 'Profielupdates delen met uw netwerk' (Profile updates shared with your network), which is highlighted with a blue box. The 'Wijzigen' (Change) button is visible to the right of the setting.

Accountvoorkeuren	Zichtbaarheid van uw activiteit op LinkedIn	Profielupdates delen met uw netwerk	Wijzigen
Aanmelding en beveiliging			
Zichtbaarheid			
Zichtbaarheid van uw profiel en netwerk			
Onlinestatus beheren			Wijzigen
Zorg dat uw netwerk alleen ziet wat u wilt delen			
Kies wie kan zien of u bent aangemeld bij LinkedIn			
Kies of u uw netwerk op de hoogte wilt stellen van belangrijke profielupdates			Ja

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? Waarom moet ik bedrijven volgen? Wat is het nut van een bedrijfspagina? Heb ik die nodig? En nog veel meer!

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 beschikbaar is via: <https://www.connect-en-co.nl/linkedin-connect-training-zelfstudie/>! 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. En uiteraard de laatste ontwikkelingen!

6 modules met praktische video's, demo's (invulbare) werkboeken en Excel.

LinkedIn Connect Training - Zelfstudie bestellen

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 (2-traps 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)

