

Het stappenplan om te connecteren op LinkedIn



1. Connecteren

Connecties zijn leden die met elkaar verbonden zijn op LinkedIn omdat ze elkaar kennen en vertrouwen. Als je een connectie met iemand hebt, kun je elkaars gedeelde items en updates zien op je LinkedIn-homepagina. Je kunt ook berichten verzenden naar je connecties op LinkedIn. Bereid je bestaand netwerk uit door bewust te connecteren:



- Voeg je bestaande klanten toe aan je connecties
- Voeg nieuwe contacten toe
- Gebruik steeds een persoonlijke boodschap wanneer je een connectieverzoek stuurt
- (Uitgebreid) zoeken naar de juiste contacten
- Voeg de social media knoppen/links toe aan je email handtekening en op andere touchpoints
- Stuur een persoonlijke boodschap naar mensen die je profiel bekeken hebben
- Vraag jouw connecties om je te introduceren
- Laad de aanwezigheidslijst van een event op in LinkedIn



2. Volgen



Standaard volg je je eerstegraads connecties, en je kunt ze altijd ontvolgen. Als je iemand op LinkedIn volgt, kun je de berichten en artikelen van die persoon op je homepage bekijken zonder dat je een connectie hoeft te maken met deze persoon. De persoon die je volgt, ziet je berichten echter niet.

Volg dus:

- (Ex-)Klanten
- Prospecten (reageer op hun posts en maak dan pas een connectie)
- (Vak)groepen
- Interessante contacten van je collega's of klanten

Nodig ook je nieuwe connecties uit om je company pagina te volgen – zo kunnen ze jouw bedrijf nog beter leren kennen.

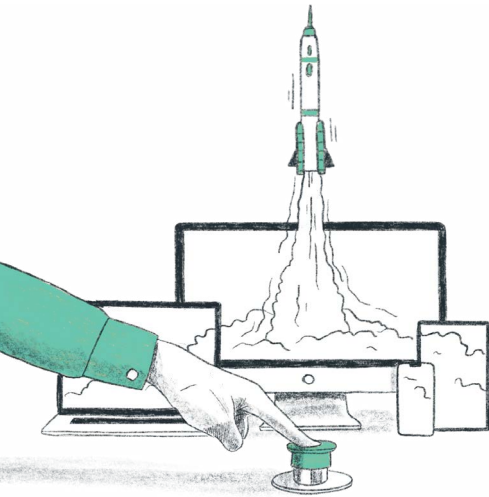
3. Interageren

LinkedIn heeft graag dat er veel interactie plaats vindt en beloont jouw interactie ook met een betere Social Selling Index (SSI) score: hierdoor worden je posts beter opgepikt en heb je extra kans op meer bereik en interactie. Het is dus een 'self fulfilling prophecy'.



- Like
- Deel
- Reageer en neem deel aan gesprekken
- Volg
- Verbind (tag andere personen in de comments van een post)
- Vraag een aanbeveling
- InMail (= betalende premium LinkedIn functie)

4. Posten



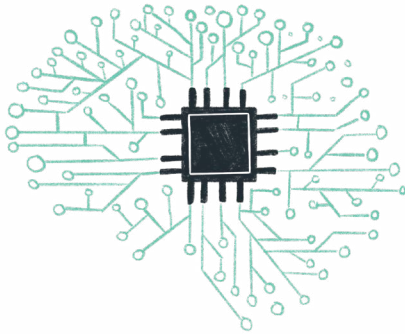
Zodra je een nieuwe update plaatst op LinkedIn, bekijkt het algoritme wat voor post het is. Tekst, een afbeelding, video, link of combinatie hiervan? Daarna krijgt het een label: 'spam', 'lage kwaliteit' of 'goedgekeurd'. Je bericht moet in die laatste categorie vallen om goed te kunnen scoren en in zoveel mogelijk newsfeeds te verschijnen.

Varieer zo veel mogelijk in je content en zorg dat mensen dankzij jouw posts een echte reden hebben om je te volgen.

- Infographic
- Aan het woord, interviews, actualiteit, Q&A
- Video
- Cijfers & grafieken
- Inspirerende quote
- Blogs & tips

Beste momenten zijn 's ochtends en tijdens de middag op werkdagen (dinsdag, woensdag en donderdag).

LinkedIn algoritme



Het LinkedIn algoritme is een slimme formule die bepaalt wat jij in je tijdlijn ziet en wat anderen van jou te zien krijgen. Je krijgt niet alle updates te zien, want dat zijn er te veel. Daarom maakt het algoritme een selectie van berichten die voor jou waarschijnlijk interessant zijn. Hoe sneller en vaker je bericht wordt geliket en gedeeld, hoe relevanter het wordt gezien. Op die manier verschijnt het op meer newsfeeds en vergoot het bereik van je bericht.

Tips om berichten te laten scoren:

- Nieuw is 'hot'
- Deel kennis (kwantiteit gaat boven kwaliteit – tot 100 woorden per post)
- Gebruik hashtags wanneer het nut heeft: voeg 3 tot 5 relevante hashtags toe aan je bericht. Overdrijf niet.
- Interactie is key: Like – Comment – Share is dus de boodschap
- Comments lokken comments uit
- 1ste uur is cruciaal: bedenk dus wanneer jouw connecties online zijn
- Video krijgt meer engagement
- Linken in je bericht: Publiceer je update eerst zonder de link. Bewerk het bericht daarna en voeg de link toe.
- Je SSI score heeft impact op posts



Hungry for more?

Voor jou staat er een volledig gamma aan opleidingen klaar. Over sales, marketing, communicatie en talent & organisatie. Van trainingen, coaching sessies tot opleidingspakketten op maat van je organisatie.



Vraag ons

aan!



Volg onze tips & tricks op

