



Versterk uw eigen merk

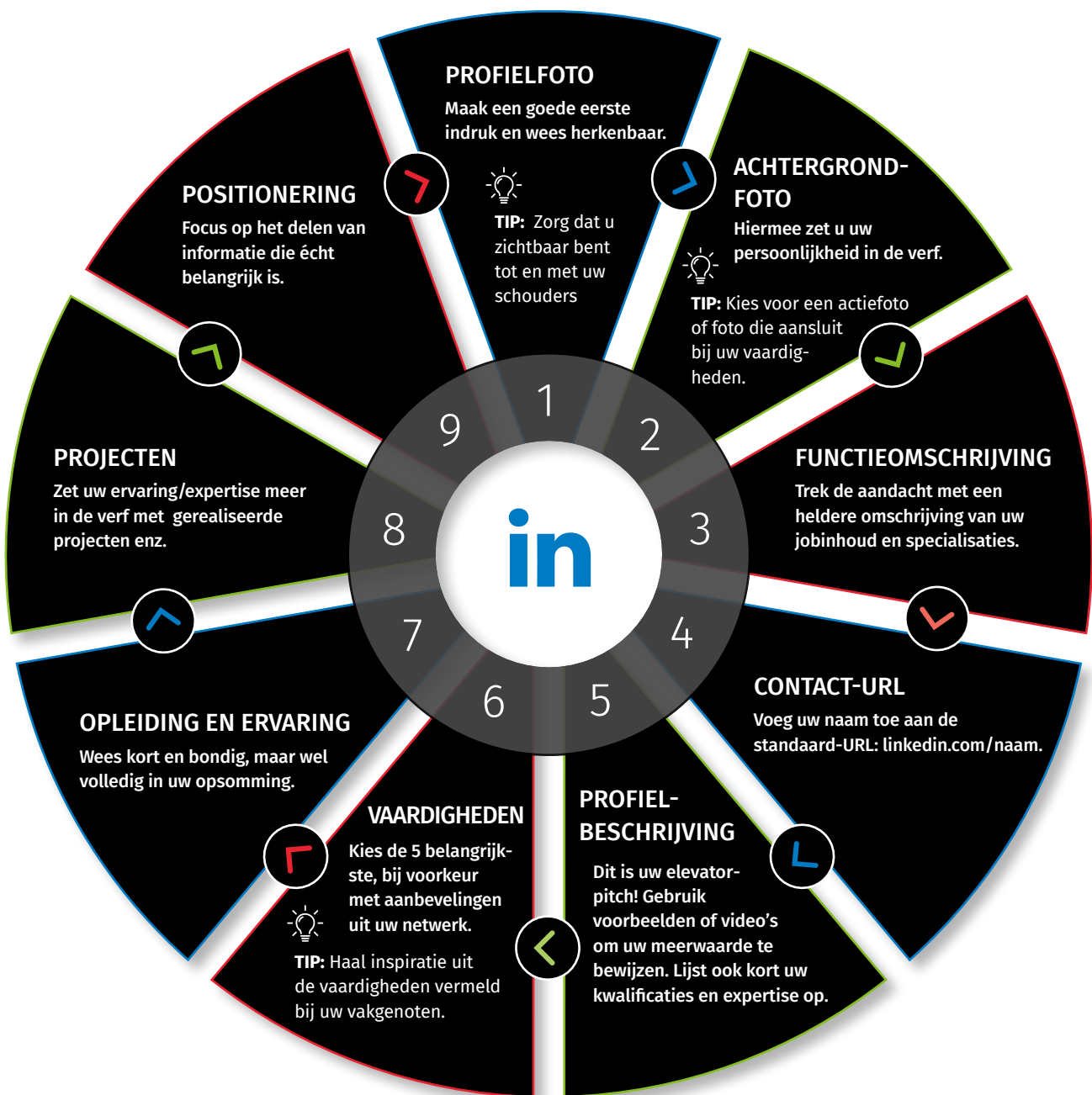
5 tips om LinkedIn slim en succesvol in te zetten

- ✓ voor de uitbouw van uw professionele netwerk
- ✓ voor de uitwisseling van kennis en expertise



Voor professionals is en blijft LinkedIn hét socialemediakanaal bij uitstek. U kan er uw opleidingen, werkervaringen, successen en meningen tonen aan een netwerk van vakgenoten en (potentiële) klanten. Beschouw uw LinkedIn-profiel als uw digitale visitekaartje waarop u heel wat informatie kwijt kan. Ga aan de slag met onze 5 tips.

Tip 1 – Boost uw LinkedIn-profiel in 9 stappen





Tip 2 – Breid uw netwerk uit

Een relevant netwerk is goud waard. Op evenementen, congressen, seminars ... legt en onderhoudt u professionele contacten. Met deze tips bouwt u uw sociale netwerk uit:

- Voeg uw LinkedIn-profiel toe op uw visitekaartje, aan uw e-mailhandtekening, op uw cv ...
- Nodig mensen uit om u te volgen.
- Volg zelf relevante profielen, groepen, pagina's, media, experts, bedrijven, beroepsinstellingen ...
- Vergeet zeker niet met nieuwe collega's, medewerkers en klanten te connecteren.
- Volg interessante namen uit uw vakgebied.
- Volg hashtags: bent u geïnteresseerd in een bepaald topic, dan kan u die hashtag volgen. Bv. #taxworld #preventieadviseur #burgerlijkwetboek, etc.



Tip 3 – Ga in gesprek met uw netwerk

Uw aanwezigheid op LinkedIn wordt pas succesvol als u met uw netwerk in gesprek gaat. Welke reacties zijn mogelijk?

Interessant:

Elke reactie op een post, een bericht op LinkedIn, wordt gezien door al uw contacten in uw netwerk. Dat noemen we 'engagement' en elke vorm van engagement haalt het bereik van een post omhoog.

Delen:

Voeg altijd iets persoonlijks toe wanneer u een post deelt vanuit uw LinkedIn-profiel. Dat maakt uw post geloofwaardiger en daarmee profileert u zich als expert in uw vakgebied.

Commentaar:

Geef feedback of stel een vraag. Of geef een antwoord op een comment op uw post, zo houdt u de conversatie levend.



Tip 4 – Breng een goed verhaal

Hou rekening met uw doel en doelgroep bij het delen op LinkedIn. Wat kan u zoal posten?

- Een succesverhaal bv. van een fusie of overname, een investering, een aanwerving ...
- Een nieuwe publicatie waaraan u zelf hebt meegewerkt, of een expert uit uw netwerk die u bijzonder vindt.
- Een interessant evenement dat u hebt bijgewoond, met quotes van de sprekers of sfeerbeelden.
- Een inspirerende quote van uzelf of van een interessante naam uit uw vakgebied.
- Een actiefoto van een werkvergadering, een klantenbezoek ...

Tip 5 – Maak een sterke LinkedIn-post

Hoe stelt u nu een succesvolle post op, waarmee u de juiste contacten bereikt en reactie uitlokt?

- Schrijf in uw eigen woorden.
- Stop de essentie van uw boodschap in de eerste 3 regels, zodat die in het oog springt en aanzet om verder te lezen.
- Voeg 3 tot 5 #hashtags toe.
- Tag: @mention andere profielen. Door andere personen of bedrijven te vermelden, zorgt u ervoor dat uw post een groter bereik krijgt.
- Verwijs met *direct links* naar andere posts, blogs of websites.



Snel starten met posten?

Gebruik dan de socialemediakanalen van Wolters Kluwer om relevante informatie te delen met uw netwerk.

- in** → **Wolters Kluwer Belgium**
 - **Wolters Kluwer Belgium – HSE**
 - **Wolters Kluwer Belgium – Legal**
 - **Wolters Kluwer Belgium – Tax**
- f** → **Wolters Kluwer Belgium**
- 🐦** → **@WoltersKluwerBE**
 - **@HSE_World**
 - **@LegalWorld_nl**
 - **@TaxWorld_nl**
- 📷** → **Wolters Kluwer Belgium**

