

BEDRIJF & ECONOMIE

Amanda onthult geheimen van LinkedIn

Amanda Hendriks uit Nunspeet adviseert bedrijven en ZZP'ers hoe ze via netwerksite LinkedIn hun klanten beter kunnen bereiken. „Diepzinnig in de verte staren of je kat als profielfoto is niet aan te raden.”

Joep Boerboom

Nunspeet

Bedrijven gebruiken ook Facebook en Instagram. Waarom richt u zich specifiek op LinkedIn?

„Ik ben een technieknerd. LinkedIn heeft veel mogelijkheden, maar je moet ze kennen. De site is minder gebruiksvriendelijk dan andere sociale media. Tegelijkertijd is LinkedIn erg geschikt voor zakelijk gebruik en heb je snel toegang tot het zakelijke netwerk van jouw LinkedIn-contacten. Dat is handig. Het is namelijk gemakkelijker binnenkomen bij een nieuwe klant als je iemand kent die daar werkt of contact mee heeft. Het is bovendien belangrijk om te zorgen dat je zelf goed bereikbaar bent op LinkedIn. Door je telefoonnummer te vermelden en een link naar je website bijvoorbeeld.”



▲ Amanda Hendriks weet alles van LinkedIn. EIGEN FOTO

Wat ziet u vaak mis gaan op LinkedIn?

„Regelmatig ontbreekt een goede foto. Ik gebruik een Amerikaanse website om foto's te testen. Foto's waarop mensen recht in de camera kijken en lachen, liefst met ontblote tanden, blijken het goed te doen. Diepzinnig in de verte staren is dus niet aan te raden. Soms kom ik profielen tegen waar de foto helemaal ontbreekt en laatst had iemand zijn kat als profiel-

foto. Dan kom je niet echt betrouwbaar en professioneel over.”

Waar moet je op letten als je berichten plaatst op LinkedIn?

„Val met de deur in huis. LinkedIn breekt je bericht op iemands tijdlijn na een paar regels af. Lezers klikken pas door als hun interesse in de eerste regels gewekt is. Zorg dat je regelmatig iets plaatst. Zelf heb ik bijvoorbeeld de berichten al klaarstaan die ik de komende maand wil delen. Deel een bericht meermaals, want je bereikt nooit je hele netwerk in één keer. Maar kwaliteit gaat voor kwantiteit. LinkedIn deelt je bericht namelijk eerst in een klein deel van je netwerk, pas als die het liken of reageren, wordt het breder verspreid.”

Met al uw gratis tips, hier en op LinkedIn, hoeft niemand meer bij u op cursus.

„Ik richt me bij mijn klanten ook op strategie. Waar zit voor jouw bedrijf de winst op LinkedIn? Ik denk bovendien mee over de inhoud en vorm van de berichten die je bedrijf plaatst.”

■ Amanda Hendriks organiseert regelmatig gratis online webinars over de mogelijkheden van LinkedIn. Aanmelden: Linkjeklant.nl

Vanaf oktober staat deze rubriek in het teken van familiebedrijven. Tips? Mail: j.boerboom@destentor.nl