



LINKEDIN SUCCES

Jouw gids voor een sterk profiel en netwerk

aan de hand van 7 tips

Annelies Delmoitié · AnDless

Welkom

Je hebt LinkedIn al staan, maar het levert nog niet wat het zou kunnen leveren. Dat klopt voor de meeste ondernemers en professionals. Niet omdat LinkedIn niet werkt, maar omdat het platform pas zijn waarde toont als je het goed inricht.

Zelf gebruik ik LinkedIn al sinds 2005, en na de start van AnDless in 2013 groeide het uit tot mijn grootste en goedkoopste marketingtool. De klanten die ik via LinkedIn vond, kwamen niet door geluk maar door een profiel dat klopte en een aanpak die consequent was.

In deze gids deel ik 7 concrete tips voor een sterker profiel en een netwerk dat voor je werkt. Of je nu net begint op LinkedIn of een bestaande aanwezigheid wil verbeteren: elke tip is meteen toepasbaar.

"LinkedIn is niet zomaar een digitaal cv. Het is het zakelijke netwerk waar Belgische ondernemers en professionals dagelijks beslissingen nemen, opportuniteiten delen en samenwerkingen starten."

Hopelijk krijg je via deze gids ook de smaak te pakken.

Annelies

Wat je vindt in deze gids

01	<i>Waarom LinkedIn ertoe doet</i>	5
02	<i>Optimaliseer je profiel</i>	6
03	<i>Bouw je netwerk op</i>	7
04	<i>Interactie met content</i>	8
05	<i>Creëer boeiende content</i>	9
06	<i>Benut LinkedIn-functies</i>	10
07	<i>Meet je succes</i>	11
	<i>Conclusie & volgende stappen</i>	13



Waarom LinkedIn ertoe doet

Met meer dan 3 miljoen LinkedIn-gebruikers in België is het platform het grootste professionele netwerk in ons land. Ondernemers, freelancers, recruiters en beslissingsnemers zijn er dagelijks aanwezig. Wie zichtbaar is op LinkedIn, vergroot zijn kansen op samenwerkingen, nieuwe klanten en zakelijke contacten.

Vijf redenen waarom LinkedIn voor jou als ondernemer of professional werkt:

1 Professioneel netwerken, zonder de zaal in te moeten

LinkedIn vervangt de networking-avond. Je bereikt collega's, klanten en partners op het moment dat het jou uitkomt.

2 Zichtbaarheid die voor je werkt

Actieve profielen met regelmatige content krijgen meer profielbezoeken en zakelijke kansen.

3 Kennis delen en bijhouden

Je volgt experts in je vakgebied en positioneert jezelf tegelijk als aanspreekpunt in jouw domein.

4 Persoonlijk merk opbouwen

LinkedIn geeft je de ruimte om te tonen wie je bent als professional, verder dan een functietitel.

5 Vacatures en kansen

Met meer dan 70.000 Belgische vacatures op het platform is LinkedIn ook voor wie actief zoekt onmisbaar.

Optimaliseer je profiel



Je LinkedIn-profiel is je digitale visitekaartje. Het eerste dat iemand ziet wanneer ze op je naam klikken. Zes elementen die het verschil maken:

1

Kopregel

Vertel niet alleen je functietitel. Voeg toe wat je doet en voor wie. Zo worden mensen nieuwsgierig.

2

Profielfoto

Professioneel en vriendelijk. Zorg dat je gezicht goed zichtbaar is en de foto scherp en recent is.

3

Samenvatting (About)

Jouw kans om je verhaal te vertellen. Schrijf vanuit je eigen stem en verwerk relevante zoektermen voor betere vindbaarheid.

4

Ervaring

Beschrijf wat je deed en wat je bereikte in elke rol. Concrete resultaten zijn sterker dan taakomschrijvingen.

5

Vaardigheden en aanbevelingen

Vraag klanten of collega's om een aanbeveling. Dat versterkt je geloofwaardigheid sterker dan eigen tekst.

6

Gepersonaliseerde URL

Pas je profiel-URL aan naar je naam. Mijn eigen URL is een goed voorbeeld:

[linkedin.com/in/anneliesdelmoitie](https://www.linkedin.com/in/anneliesdelmoitie)

Bouw je netwerk op

Een sterk netwerk bouw je stap voor stap. Begin bij wie je al kent en breid van daaruit uit naar mensen die relevant zijn voor wat je doet.

1

Begin met mensen die je kent

Collega's, klanten, leveranciers, studiegenoten. Dat geeft je een solide basis om verder op te bouwen.

2

Zoek gericht naar relevante professionals

Gebruik de zoekfunctie om mensen in je sector te vinden. Bekijk hun profiel, volg ze, en stuur een persoonlijk connectieverzoek.

3

Wees actief aanwezig

Wie regelmatig reageert op posts en eigen content deelt, wordt zichtbaarder en trekt sneller nieuwe connecties aan.

4

Doe mee aan LinkedIn-groepen

Groepen brengen professionals met gedeelde interesses samen. Actief meedoen vergroot je bereik buiten je eigen netwerk.

5

Stuur gepersonaliseerde verzoeken

Schrijf altijd een kort berichtje bij een connectieverzoek. Leg uit waarom je contact wil leggen. Dat verhoogt de kans op een ja.

Een sterk netwerk bouw je niet in een week, maar elke connectie die je vandaag maakt kan morgen een klant, partner of doorverwijzing worden.

Interactie met content

Een profiel hebben is één ding. Er ook mee interageren is iets anders. Zichtbaarheid op LinkedIn groeit door wat je doet, niet alleen door wie je bent.

1 Like berichten die je aanspreken

Een like kost je vijf seconden en vergroot je zichtbaarheid bij de persoon die de post plaatste.

2 Reageer op berichten

Een doordachte reactie is veel waardevoller dan een like. Het start een gesprek en laat zien dat je meedenkt.

3 Deel berichten met jouw perspectief

Deel je een bericht, voeg dan altijd jouw eigen gedachte toe. Zonder commentaar verdwijnt je naam achter de post.

4 Post je eigen content

Eigen posts leveren de meeste zichtbaarheid op. Deel inzichten, ervaringen of nuttige tips voor je netwerk. Reageer ook op wie reageert op jouw posts.

Wie actief meepraat op LinkedIn bouwt sneller een reputatie op dan wie alleen zijn profiel bijhoudt en wacht.

Creëer boeiende content

5

Goede content vergroot je zichtbaarheid, toont je expertise en trekt de juiste mensen aan. Je hoeft geen dagelijkse poster te zijn, maar consistentie telt meer dan frequentie.

1 Schrijf artikelen

LinkedIn-artikelen zijn vergelijkbaar met blogposts. Ze geven je de ruimte om dieper in te gaan op een onderwerp en worden gevonden door je hele netwerk.

2 Deel video's

Korte video's scoren goed op LinkedIn. Een tip van 60 seconden, een antwoord op een vraag uit je netwerk, een kijk achter de schermen. Voeg altijd ondertitels toe.

3 Gebruik hashtags

Twee à drie gerichte hashtags zijn genoeg. Meer maakt je post moeilijker leesbaar en trekt de verkeerde aandacht.

4 Wees consistent

Eén waardevolle post per week is beter dan zeven posts in één dag gevolgd door drie weken stilte.

5 Reageer op reacties

Wie reageert op jouw post verdient een antwoord. Dat houdt de conversatie levend en vergroot het bereik van je post.

Benut LinkedIn-functies

LinkedIn heeft meer te bieden dan posts en profielen. Vier functies die weinig mensen volledig benutten:

1

LinkedIn Pulse (artikelen)

Het blogplatform van LinkedIn. Artikelen die je hier publiceert worden geïndexeerd en bereiken ook mensen buiten je netwerk.

2

LinkedIn Evenementen

Organiseer of promoot een webinar, workshop of netwerkevent via LinkedIn. Handig om je netwerk te activeren en nieuwe mensen te bereiken.

3

LinkedIn Sales Navigator

Een betaalde functie voor wie serieus prospecteert. Met geavanceerde zoek- en filtermogelijkheden bereik je sneller de juiste beslissingsnemers.

4

LinkedIn Learning

Een uitgebreid platform met online cursussen over uiteenlopende onderwerpen. Voltooide cursussen verschijnen op je profiel en versterken je expertise.

Elk van deze functies kan iets toevoegen aan je LinkedIn-aanpak. Begin met wat het meest relevant is voor jouw situatie en bouw van daaruit verder.

Meet je succes

Succes op LinkedIn is meer dan likes tellen. LinkedIn geeft je inzicht in hoe je profiel en content presteren. Vijf cijfers die de moeite waard zijn om bij te houden:

1

Profielweergaven

Hoeveel mensen bekeken je profiel deze week? Stijging is een teken dat je zichtbaarheid groeit.

2

Betrokkenheidsstatistieken

Likes, reacties en shares op je posts tonen welke content aanslaat bij je netwerk.

3

Groei van connecties

Een langzame maar constante groei is gezonder dan een grote spike gevolgd door stilstand.

4

Zoekoptredens

Hoe vaak verschijn je in zoekresultaten van anderen? Dit is een directe maatstaf voor hoe goed je profiel geoptimaliseerd is.

5

InMail-reacties

Als je InMail gebruikt voor outreach, houd dan je reactiepercentage bij. Dat vertelt je of je boodschap aankomt.

Succes op LinkedIn gaat niet over het maximale aantal views. Het gaat over de juiste mensen bereiken op het juiste moment.



CONCLUSIE

Een sterk LinkedIn-profiel bouw je stap voor stap.

Begin met je profiel goed in te richten: een duidelijke kopregel, een professionele foto en een samenvatting die vertelt wie je bent. Bouw van daaruit je netwerk uit, deel wat je weet en reageer op anderen.

Consistentie slaat frequentie. Wie elke week iets van waarde deelt, bouwt meer op dan wie vijf posts publiceert en dan drie maanden verdwijnt.

WIL JE MEER?

Stap-voor-stap videocursus op LinkedIn

Schermopnames die alles traag en duidelijk tonen

www.AnDless.biz/in-stijl-op-linkedin

Ik kijk samen met jou naar je profiel

Boek een Rent My Brain sessie, 2 uur volledig voor jou

www.AnDless.biz/rent-my-brain