

Module 1

Basics op orde - stappenplan en werkboek -



Module 1: Basics op orde

We gaan van start met het LinkedIn programma!

Erg gaaf om met jou vandaag de basis te gaan leggen voor sterke LinkedIn zichtbaarheid. We gaan de komende weken stap voor stap en module voor module aan de slag.

De beste volgorde is om eerst de video te bekijken en daarna dit stappenplan en werkboek.

Ik ga de volgende onderwerpen met je doornemen:

1. LinkedIn in Nederland, wat cijfers
2. 3 Belangrijke gebruiksmogelijkheden van LinkedIn
3. LinkedIn geschiedenis van Marco

Daarna gaan we de basis leggen, datgene dat jij nodig hebt om sterk te gaan werken aan jouw LinkedIn zichtbaarheid:

4. Een volledig profiel
5. Een actieve mindset
6. Nieuwe connecties aangaan

Heb je nog vragen of opmerkingen? Mail me dan even op contact@marcodenhartog.com.

Veel succes en plezier!

Marco



1. LinkedIn in Nederland, even wat cijfers

In Nederland zijn bijna 8 miljoen persoonlijke LinkedIn accounts. Meer dan 75% van de beroepsbevolking is dus aanwezig op het platform.

Ons land telt 550.000 dagelijks actieve gebruikers, ofwel dagelijks aanwezig.

Dat betekent dat (bijna) iedereen die er toe doet aanwezig is op LinkedIn: jouw huidige klanten, jouw toekomstige klanten, beslissers op jouw offerte, misschien wel jouw nieuwe collega of stagiaire?

Ga zo maar door.

2. 3 Belangrijke gebruiksmogelijkheden van LinkedIn

De eerste belangrijke functie van LinkedIn kennen de meesten van ons behoorlijk goed, namelijk: VINDEN

LinkedIn is een gigantische, goed ontsloten kaartenbak waar je iedereen kunt vinden die voor jou van belang is.

De tweede belangrijke functie van LinkedIn is GEVONDEN WORDEN

Precies die zoekwoorden, functies etc. in jouw profiel verwerken zodat je gevonden wordt op die banen of opdrachten die jij graag wilt

Allebei best belangrijke gebruiksmogelijkheden. En misschien ben je hier al aardig ver in?

Maar voor dit LinkedIn programma gaan we ons vooral concentreren op de derde belangrijke functie van LinkedIn: LINKEDIN ALS MARKETING MACHINE.

Toen ik deze functie een aantal jaren geleden ontdekte en stapje voor stapje ging inzetten ging er een wereld voor me open.

LinkedIn is een enorm marketingplatform met toegang tot iedereen die jij wil bereiken. Dit platform kun jij gebruiken om je te profileren op een manier die je zelf 100% in de hand hebt



Het goede nieuws is: nog bijna niemand doet dat 😊. Omdat mensen het eng vinden. Of ze weten niet hoe het werkt. Of ze denken dat het lastig is. Met jouw deelname aan dit programma geef je aan dat je graag wil weten hoe je deze mooie mogelijkheid kunt gaan inzetten. Wat goed!

Nog meer goed nieuws: het kost je niks, alleen een paar uurtjes per week en zo nu en dan een stapje buiten je comfortzone...

Ga jij die kansen pakken? Ik help je er graag bij.

Nog even terug naar mijn bewering van zojuist. Bijna niemand maakt echt gebruik van LinkedIn als supersterk marketing platform:

- LinkedIn kent 8 miljoen Nederlandse prive profielen
- Waarvan slechts 6 a 7 % een 'dagelijkse gebruiker' is (550.000)
- Dat wil zeggen dagelijks aanwezig
- Schatting: daar weer 5% van (27.500) deelt 3 keer of meer per week eigen content
- 27.500 van 8 mln. Dus 0,3% is echt met flinke regelmaat zichtbaar
- Stel dat jij daar bij gaat horen
- Hoe bizar sterk ga je je dan onderscheiden?

Er gebeurt namelijk iets moois als jij echt zichtbaar gaat worden, dat wil zeggen regelmatig en op een slimme manier jouw eigen content gaat maken en delen. Ik en veel van mijn klanten hebben ervaren dat er dan het volgende gebeurt...

Als jij echt zichtbaar wordt, dan denkt de klant:

- Die zal wel goed zijn
- Die zal wel succesvol zijn
- Die kan mij waarschijnlijk goed helpen
- Die ga ik onthouden
- Als ik zo iemand nodig heb, dan weet ik hem / haar te vinden

Je wordt kortom in marketing-termen 'top of mind' bij de klant, nog voordat die klant jou in levende lijve heeft ontmoet.

Ik merk dat regelmatig als nieuwe klanten mij benaderen. Ze hebben mij dan al zo vaak voorbij zien komen dat ik de eerste ben aan wie ze denken als ze een businesscoach zoeken



3. Mijn eigen LinkedIn geschiedenis

Nu denk je misschien wel: 'dat klinkt allemaal leuk en gemakkelijk Marco, maar hoe heb je dat zelf gedaan toen je nog moest gaan starten met je zichtbaarheid?'

Heel eerlijk begon ik ongeveer 3 jaar geleden erg voorzichtig en twijfelend aan LinkedIn.

Ik had een vrij passieve houding, ik gaf wel eens een duimpje aan een update van een zakelijke kennis en ik scrollde wat door mijn tijdlijn, maar daar bleef het een beetje bij. Waar ik wel voor gezorgd had was een redelijk compleet profiel en een aardige foto. 8 November 2016 was een belangrijke datum: de dag van mijn eerste eigen content op LinkedIn. Ik had een verhaal gemaakt over mijn 15-jarige carrière als ondernemerscoach.

Er viel flink wat af te dingen op de inhoud en opbouw, maar ik had toch de eerste stap gemaakt. Ik kreeg wat leuke reacties en nog belangrijker: ik was van mijn drempelvrees af. Daarna ben ik steeds beter gaan leren hoe ik het handig kon aanpakken, wat mijn klanten interessant vinden, enzovoorts. Ik trok toen een belangrijke conclusie

Eigen content op LinkedIn delen is een erg interessante manier om jezelf te laten zien en marketing te bedrijven.

En dat heb ik gedaan de afgelopen jaren! LinkedIn is nu een vast en belangrijk onderdeel van mijn marketing, van mijn business en van mijn omzet en ik vind het erg leuk om ondernemers, professionals en ZZP-ers te laten zien welke mogelijkheden er allemaal zijn.

LinkedIn is kortom voor mij een belangrijke marketing-machine geworden. Ik ga je laten zien welke resultaten ik nu boek met LinkedIn. Dat doe ik niet om op te scheppen of zo 😊, maar juist om je te laten zien dat ook als je zo onhandig en aarzelend begon zoals ik het kan uitgroeien tot iets moois.

Wat ik eigenlijk bedoel te zeggen is:

Als ik het kan, dan kun jij het ook!



LinkedIn als marketing-machine voor Marco NU

- Ik plaats 5 updates per week
- Dat kost me gemiddeld 3 uurtjes werk
- En € 0,- investering want ik heb geen betaald account of andere kosten
- Ik realiseer daarmee gemiddeld 10.000 views per week
- Dat is 40.000 views per maand
- En 480.000 views per jaar!!!
- In 2018 realiseerde ik via LinkedIn: 54 leads, 38 opdrachten en € 72.250,- omzet

LinkedIn kan voor jou ook zo'n marketing-machine worden. Ik ga je daarbij helpen en we beginnen bij de basis.

4. Basics deel 1: een volledig profiel

Deze stap klinkt heel erg simpel en logisch. En misschien heb jij al een volledig ingevuld profiel, dan kun je de rest van deze paragraaf overslaan 😊.

Waarom is een volledig profiel nu zo belangrijk?

Profielen met een allstar of (in de Nederlandse versie) zeer deskundig profiel krijgen van LinkedIn meer zichtbaarheid. Je zult dan sneller door recruiters of opdrachtgevers gevonden worden.

En nog belangrijker: jouw content maakt ook meer kans om op de tijdlijn van jouw netwerk terecht te komen.

Zorg dus zo snel mogelijk voor een compleet profiel! [Hier](#) vind je een stappenplan en checklist om dat te doen.

5. Basics deel 2: een actieve mindset

Ongeveer 3 jaar geleden, toen ik een voorzichtige start maakte met zichtbaarheid op LinkedIn was mijn mindset niet al te sterk of positief. Dit was wat ik vond van LinkedIn en van mezelf als 'Linkedinner':

'LinkedIn is een beetje saai'

'Actieve deelnemers zijn aanstellers'

'Content maken is moeilijk'

'Ik heb geen hoofd voor video'



Dat waren de zaken die mij dwars zaten bij de start van mijn zichtbaarheid. Mijn vraag aan jou is:

Wat is jouw mindset over LinkedIn?

En over zichtbaar worden?

En over jezelf als zichtbare professional?

Sta er eens bij stil wat jou dwars zit, waar nog werk te doen is, waar nog verbeteringen te boeken zijn.

Wat voor mij goed werkte is om stap voor stap op deze onderwerpen een tegenbeweging te maken. Dit is de aanpak in een handig 6 stappenplan, misschien heb je er ook wat aan:

Stappenplan

Voorbeeld Marco

- | | |
|---|----------------------------------|
| 1. Wat zit je dwars? | <i>Ik heb geen video hoofd</i> |
| 2. Wat vind je er van? | <i>Hmm, dat helpt niet...</i> |
| 3. Klopt 'ie wel? | <i>Misschien niet</i> |
| 4. Maak een tegenbeweging | <i>Toch een keertje proberen</i> |
| 5. Merk hoe snel je groeit | <i>Wow, 984 views!</i> |
| 6. En door: volgende niet helpende gedachte ☺ | |

WERKBOEK VRAAG

Welke niet helpende LinkedIn gedachte zou je willen aanpakken? Doorloop eens het stappenplan en kijk welke tegenbeweging je kunt maken.

1. Wat zit je dwars?
2. Wat vind je er van?
3. Klopt 'ie wel?
4. Maak een tegenbeweging
5. Merk hoe snel je groeit
6. En door: volgende niet helpende gedachte ☺



Voor het geval je het lastig vindt om met wat afstand naar je eigen mindset te kijken heb ik de volgende BONUS werkboekvraag voor je. Hij gaat over een passieve vs. Een actieve mindset. Ik had bij de start last van van alles op mindset gebied en deze lijst hielp me om daar wat inzicht in te krijgen.

Hieronder laat ik het aan je zien:

Passieve mindset

Langs de lijn staan

Scrollen door de tijdlijn

Jezelf irriteren

Zo nu en dan wat liken of commenten

Jaloers zijn op actieve LinkedIn-ers

Beginnen en weer stoppen

Goede voornemens

Ongeduldig zijn

Op zoek naar quick fixes

Actieve mindset

In het veld stappen

Aanwezig op de tijdlijn van je klanten

Jezelf inspireren

Jezelf uitspreken over wat je vindt

Actieve LinkedIn-ers volgen en modelleren

Committeren en doorzetten

Een besluit nemen

Continu leren en verbeteren

Op zoek naar een duurzame aanpak

WERKBOEK VRAAG

Als je kritisch naar jezelf kijkt, waar sta jij dan op elk van de genoemde onderwerpen? Waar is jouw mindset passief en waar actief? Waar is nog winst te behalen?



6. Basics deel 3: nieuwe connecties aangaan

Even een vraag: op welke manier besluit jij of je een nieuwe connectie aangaat? Waarschijnlijk kies je 1 van de volgende manieren:

1. Alleen met mensen die je kent
2. Alleen met mensen die 'passen'
3. Iedereen is welkom, ik wil wel weten waarom je wil connecten

Ik heb gemerkt dat mijn zichtbaarheid en resultaat pas ging groeien toen ik manier 3 ging gebruiken.

Dat werkt ongeveer als volgt

- Het LinkedIn algoritme bevoordeelt grotere profielen (met veel connecties). Je krijgt dan meer bereik met je updates
- Mijn netwerk ging echt groeien toen ik de rem er af haalde
- Doorvragen: waarom wil je connecten levert vaak een gesprek, een lead en regelmatig opdrachten op. In de video laat ik je wat van die mooie resultaten zien.

WERKBOEK VRAAG: welke (van de 3) manieren gebruik jij om nieuwe connecties aan te gaan? Werkt deze manier goed voor je?

7. Conclusies

1. LinkedIn is een supersterke marketingmachine
2. Bijna niemand maakt daar goed gebruik van
3. Dat biedt jou en mij zeer grote kansen
4. Vandaag hebben we daar een sterke basis voor gelegd namelijk:
 1. Een compleet profiel
 2. Een sterke mindset
 3. Je netwerk laten groeien

Dankjewel voor je aandacht en je inzet! Heb je vragen of heb je een mooi inzicht of resultaat? Laat het me weten via contact@marcodenhartog.com