

9 Punten Checklist voor het Bouwen van een Winnend LinkedIn Profiel voor Iedere Sales Professional

Ooit was 'cold-calling' een prima tool voor het binnenhalen van klanten. Maar sinds de consumenten het digitale wereldwijde netwerk zijn gaan gebruiken, is het internet een steeds belangrijker deel van ons leven gaan innemen. Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram en ga zo maar door, consumenten gebruiken het dagelijks.

Nu kun je je bescrypt beter aan de kant leggen en je sociale aanwezigheid gaan boosten. Een wezenlijk onderdeel hiervan is het verbeteren van je LinkedIn profiel, maar dan wel met de nodige accuratesse. LinkedIn heeft meer dan 225 miljoen leden die dagelijks meer dan een miljard zoekacties uitvoeren! Gebruik je LinkedIn nog niet voor je social media verkoopstrategie? Hoog tijd om te beginnen!



Met deze 9-punts checklist zet je een 'winnend' LinkedIn profiel neer.

- ✔ Upload een hoge resolutie, professionele profielfoto. De eerste indruk wordt in 1 seconde gemaakt. Neem geen risico met de standaard avatar van LinkedIn of een oude wazige foto.
- ✔ Schrijf een 'Headline' die je WAARDE laat zien, niet alleen je functienaam. Beschrijf je expertise en gebruik optimale sleutelwoorden. LinkedIn zorgt dat je gevonden wordt in Google, ook gebruikers van LinkedIn vinden je op die woorden. Een goede kopregel maakt je beter zichtbaar en vindbaar!
- ✔ Stel een persoonlijke LinkedIn URL in. De standaard gegenereerde URL van LinkedIn met 10 cijfers is niet erg handig in het gebruik. Je eigen URL maakt het makkelijk om die ook te gebruiken op visitekaartjes e.d.
- ✔ Voeg je contactinformatie toe! Je wilt toch dat mensen contact met je op kunnen nemen? Eerste graads contacten vinden het makkelijk om je gegevens via LinkedIn te kunnen opzoeken.
- ✔ Formuleer een keyword-rijke pitch waarmee je laat zien welke waarde je aan klanten biedt. Al je prestaties op een rij is natuurlijk prachtig voor nieuwe werkgevers, maar vergeet je prospects niet.
- ✔ Beheer je update-lijst als een professional. Deel al je publicaties, tweets en andere activiteiten via je LinkedIn profiel. Deel inzichten, nieuws en informatie die je expertise onderstrepen.
- ✔ Geef en vraag aanbevelingen. Net als de review pagina's van je favoriete restaurant, zo demonstreren testimonials je waarde voor je toekomstige klanten.
- ✔ Neem deel aan groepen om je expertise voor 'hot' prospects te onderstrepen. Kruij in de huid van je ideale klant en word lid van de groepen waar zij interesse in hebben. De juiste groepen geven nieuwe mogelijkheden om in direct contact te komen met je prospects.
- ✔ Laat de skills zien waar kopers naar zoeken! LinkedIn geeft ruimte voor 30 skills per profiel dus let erop dat deze skills overeenkomen met je expertise en autoriteit. Daarnaast worden vaardigheden als hyperlinks getoond die zorgen voor een betere vindbaarheid in LinkedIn!

NEEM CONTACT OP, WIJ HELPEN GRAAG!

Met kostenbesparende internet oplossingen voor het MKB helpen wij organisaties hun doelstellingen realiseren. Neem contact op voor hulp.