

De LinkedIn gids voor kmo's en zelfstandigen

Inzichten, kennis, handige tips & meer

Biermez Anne-sophie, Poelman Sarah, Spileers Helena en Van Durme Pieter
i.o. Entrepreneurship 3.0 @arteveldehogeschool
http://sites.arteveldehogeschool.be/entrepreneurship3/

artevelde hogeschool
LID VAN DE ASSOCIATIE UNIVERSITEIT GENT
denk. doe. word.

Inhoudstabel

Inleiding .....p 4
Deel 1 Wat is LinkedIn ..... p 5
Deel 2 Ontstaan en evolutie ..... p 7
Deel 3 Doelgroep en succes .....p 9
Deel 4 Waarom LinkedIn voor bedrijven .....p 12
Deel 5 Stappenplan.....p 14
Deel 6 Werken met LinkedIn..... p 28
Deel 7 Timing .....p 36
Deel 8 Analytics p42



De LinkedIn gids voor kmo's en zelfstandigen

Inzichten, kennis, handige tips & meer

Biermez Anne-sophie, Poelman Sarah, Spileers Helena en Van Durme Pieter
i.o. Entrepreneurship 3.0 @arteveldehogeschool
http://sites.arteveldehogeschool.be/entrepreneurship3/

De **LinkedIn** gids voor **zelfstandigen** en **kmo's**

LinkedIn heeft 2, 870 miljoen Belgische gebruikers, een stijging van 14% ten opzichte van 2015.

In België bestaan er meer dan 30.000 professionele profielen op LinkedIn.



IN DEZE HANDLEIDING LEEST U

- Wat LinkedIn nu precies is ?
- Hoe LinkedIn is ontstaan en zijn evolutie
- De doelgroep die u met LinkedIn bereikt
- Waarom u als bedrijf actief moet zijn op LinkedIn
- Hoe je LinkedIn kan gebruiken (stappenplan)



DEEL 1

WAT IS LINKEDIN ?

Enkele LinkedIn cijfers

125 miljoen
Maandelijks actieve gebruikers

500 miljoen
Geregistreerde gebruikers

> 4 miljoen
Bedrijfsprofielen wereldwijd

LinkedIn voor beginners

LinkedIn is een gratis online sociaal netwerk gericht op professionals.

Het doel van dit medium is netwerken. Als onderneming ligt de focus op het creëren van een zo groot mogelijke groep relevante zakelijke contacten en ook gebruik te maken van elkaars netwerk.

Vacatures

"*LinkedIn isn't everything, but it is at the core of today's recruiting function*."

LinkedIn is momenteel ook enorm populair bij werkzoekenden en werkgevers.

Door middel van vacatures te plaatsen op LinkedIn hopen werkgevers zo de perfecte kandidaat voor de job te vinden.

Het klassieke solliciteren wordt hier dus vervangen door een nieuwe vorm van sollicitanten zoeken via een nieuw sociaal medium.



DEEL 2

Ontstaan en evolutie





Geschiedenis van LinkedIn

LinkedIn, een zakelijk online netwerk, werd door bedenker Reid Hoffman in mei 2003 gelanceerd.

LinkedIn is zeer snel gegroeid de laatste jaren. In 2007 was het snelst groeiende sociale netwerk in de VS.

Het hoofdkantoor bevindt zich in Californië, maar ze hebben nog tal van andere filialen verspreid over de rest van de wereld.

DEEL 3

Doelgroep en succes



DOELGROEP

LinkedIn wordt vooral gebruikt door volwassenen die een job hebben en pas afgestudeerden.

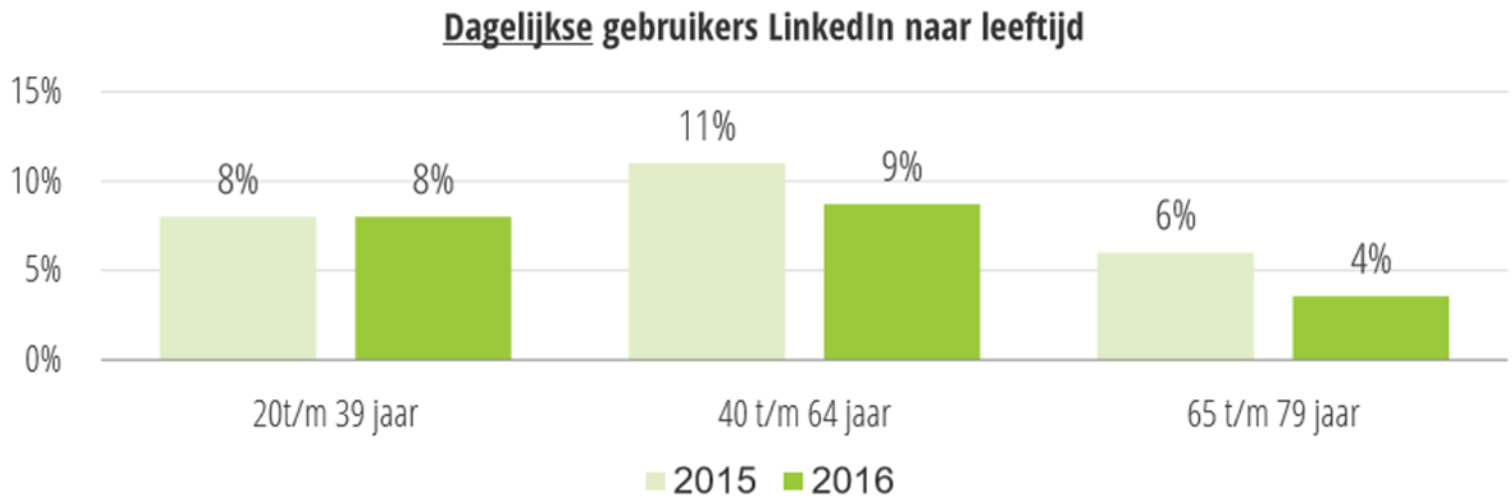
Bijna 60% van de mannelijke bevolking en 41% van de vrouwen gebruiken LinkedIn om hun netwerk uit te breiden en om werk te zoeken.

Voorts is de leeftijdsgroep die het meest actief LinkedIn gebruikt ouder dan 40 jaar.



Zoals je kan zien wordt LinkedIn het meest gebruikt door personen tussen 40 en 64 jaar.

De dagelijkse gebruikers van de leeftijdsgroepen 40 t/m 64 jaar en die van 65 t/m 79 jaar kenden wel een lichte daling in 2016 tov. 2015



DEEL 4

Waarom LinkedIn voor bedrijven



Meerwaarde voor uw bedrijf?

LinkedIn richt zich, in tegenstelling tot andere sociale media, meer op zakelijke connecties leggen en jouw netwerk uit te breiden.

Het is een ideaal medium om partners te zoeken voor jouw bloemenzaak en verscheidene samenwerkingen aan te gaan.

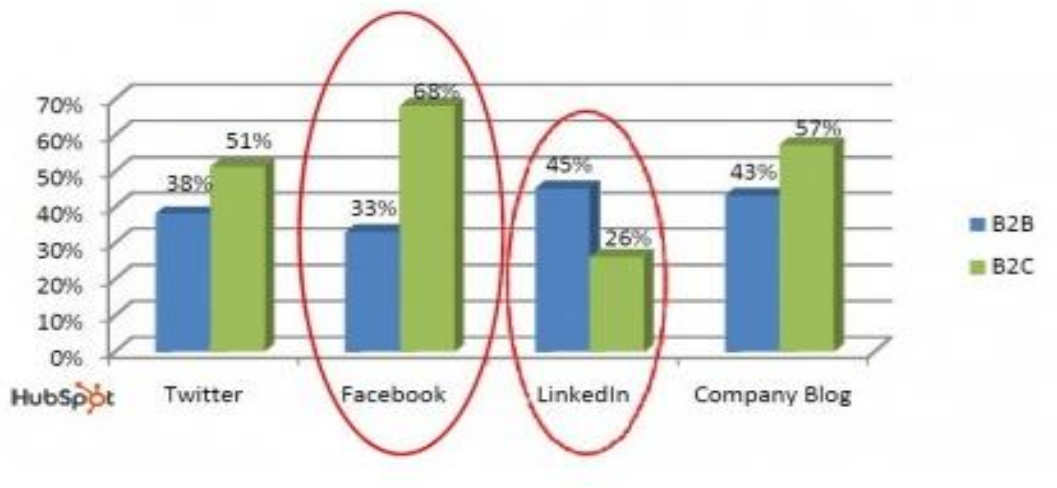
Voorts kan je ook zo uw klantenbasis uitbreiden, meer bepaald op vlak van B2B, ofwel business to business.



Verschil tussen Facebook en LinkedIn voor B2B en B2C

Zoals je kan zien in onderstaande grafiek is LinkedIn een perfect kanaal om professionele contacten te bereiken.
Liefst 45% van de ondernemers is actief op dit kanaal. Dit is dus een ideale opportuniteit voor u als kleine KMO om deze doelgroep te bereiken.

Facebook daarentegen leent zich eerder uit om contacten te leggen met de consument.





DEEL 5

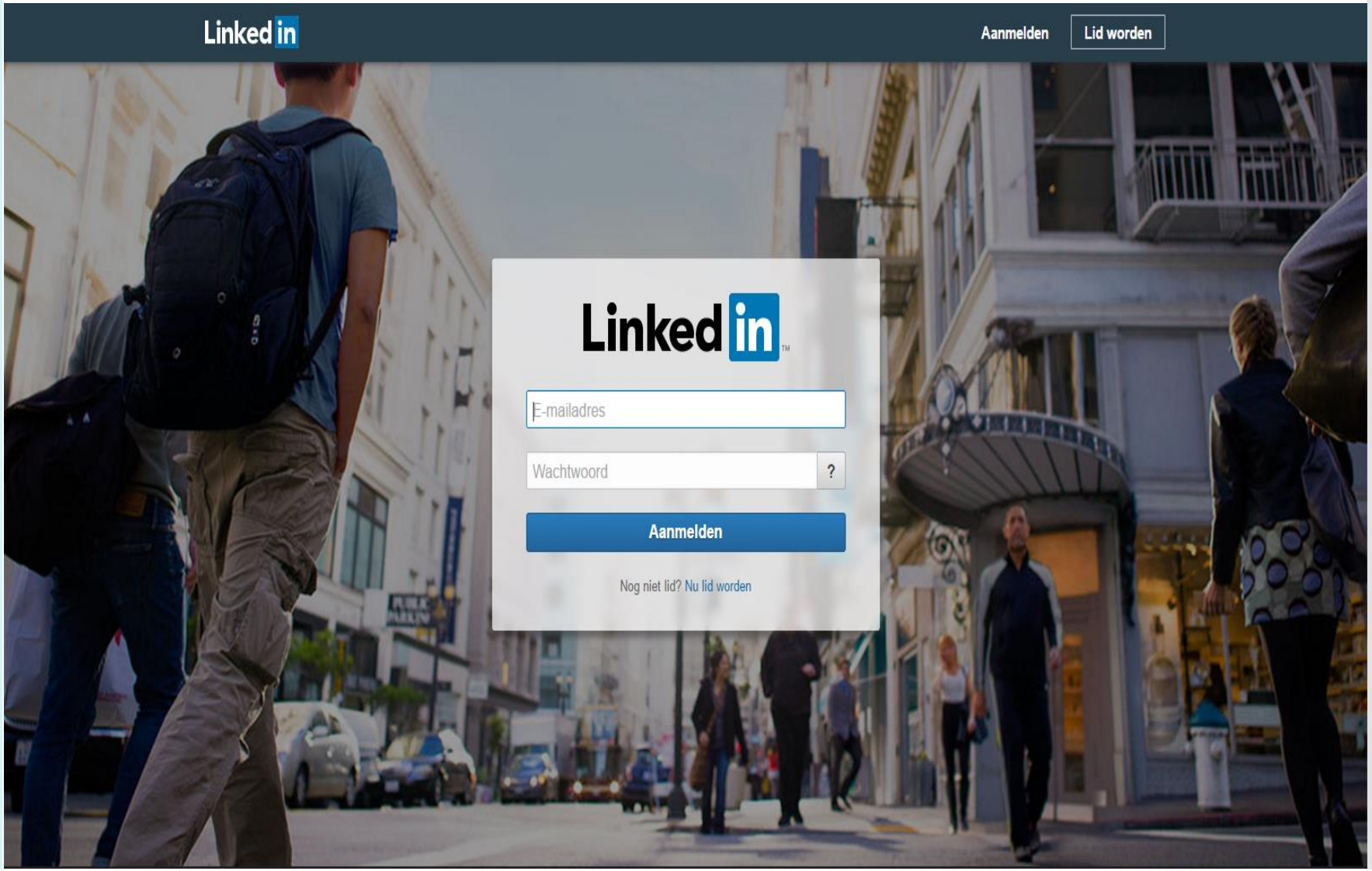
Stappenplan

Aanmelden op LinkedIn



Stap 1

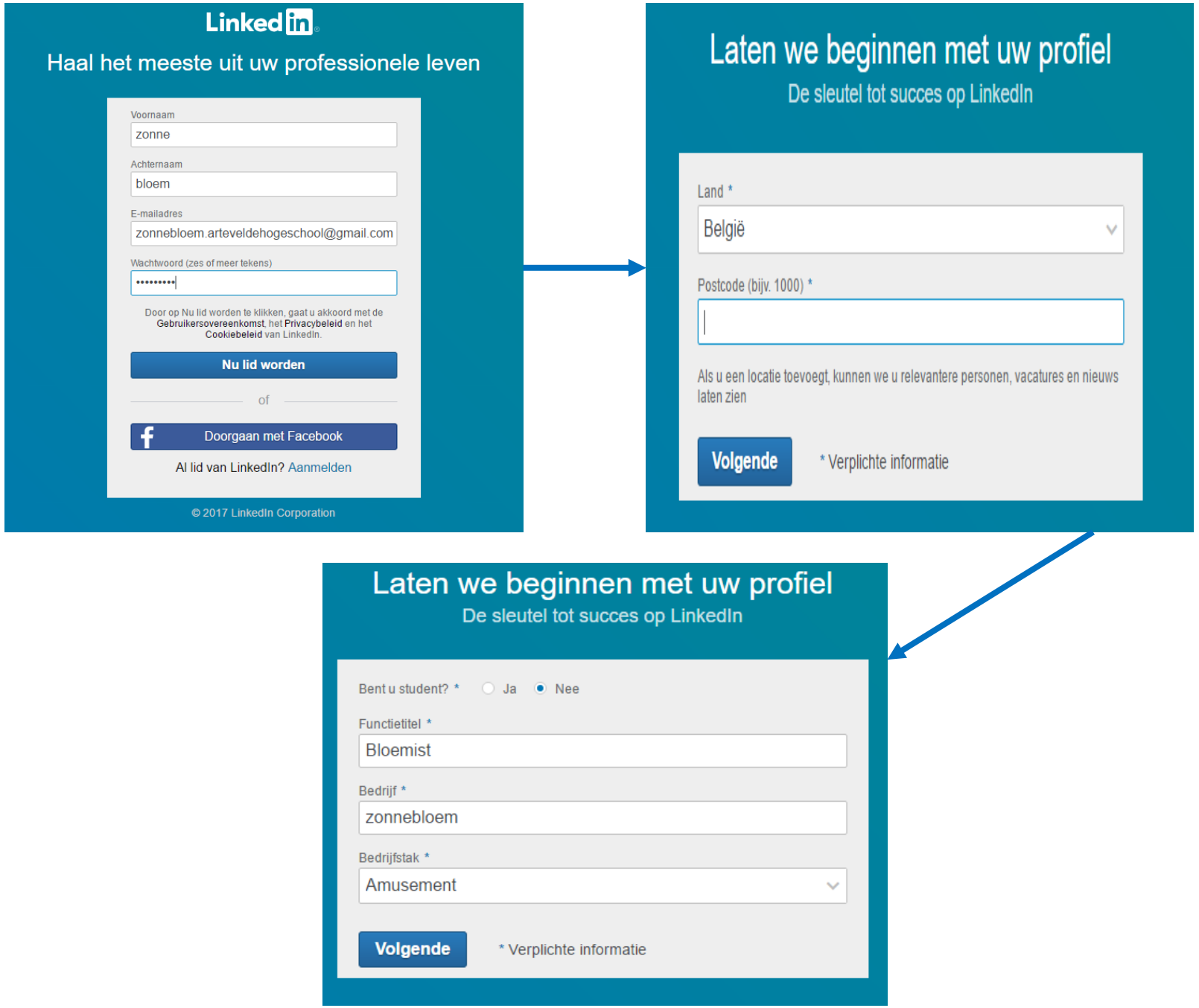
Maak een account aan



Vul de gevraagde gegevens in.

Klik vervolgens op **“nu lid worden”.**

Daarna vraagt LinkedIn om meer informatie te geven i.v.m. jouw zaak, aan de hand van deze informatie kan jouw profiel **geoptimaliseerd** worden.



Kies vervolgens voor laatste optie "*weet het nog niet. Ik sta overal voor open.*" Zo kan je het profiel achteraf volledig optimaliseren.

Ten laatste moet je nog even **inloggen** op het gebruikte e-mailadres om vervolgens de gevraagde code in te voeren.

Zo, je bent nu **lid** op LinkedIn!





Stap 2

Ga van start!

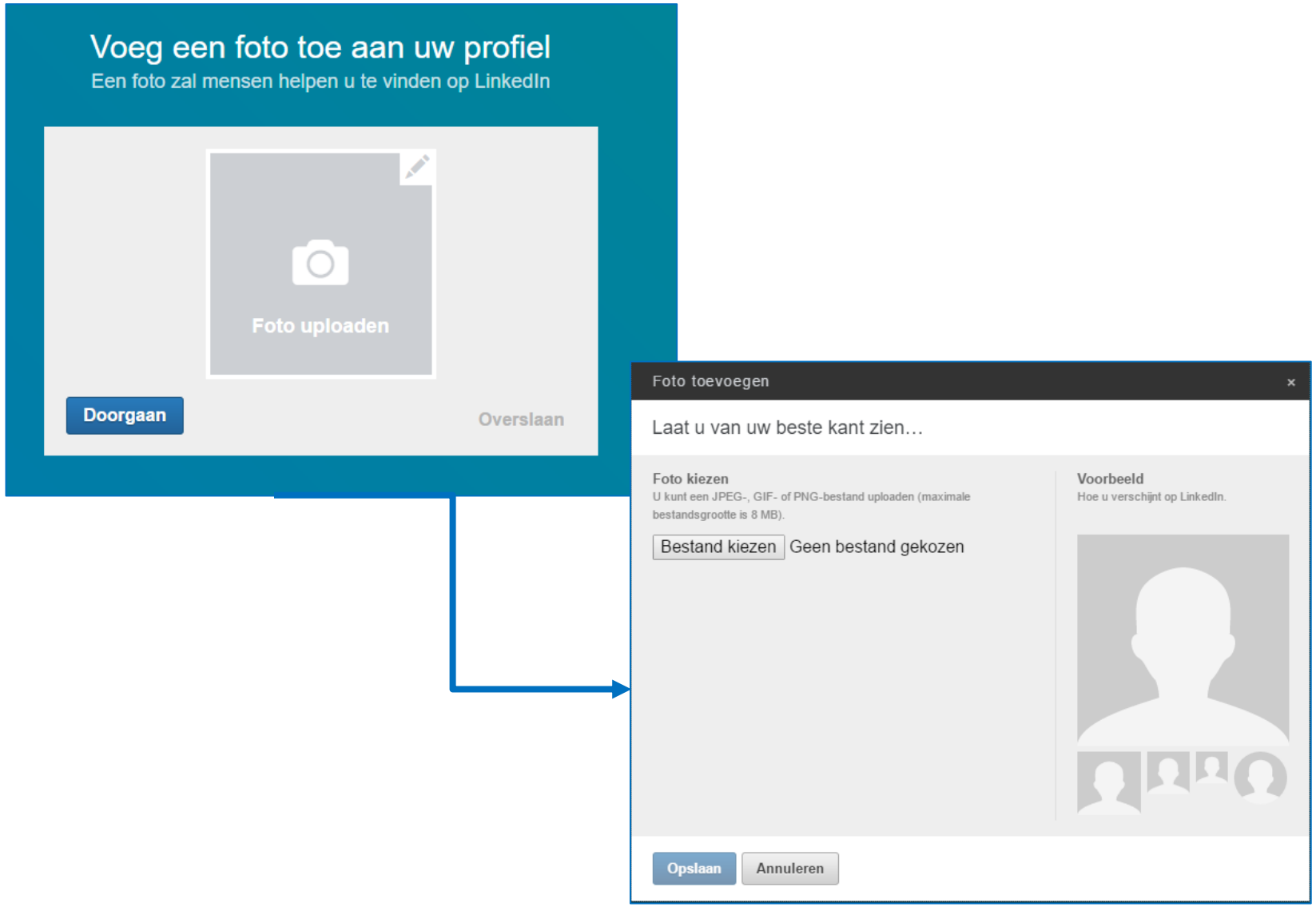
Kies een aantal **mensen** waarmee je een **connectie** wilt maken. Dit kunnen potentiele klanten, leveranciers of collega's zijn.



Nadien voeg je een **foto** toe die in verband staat met uw zaak.

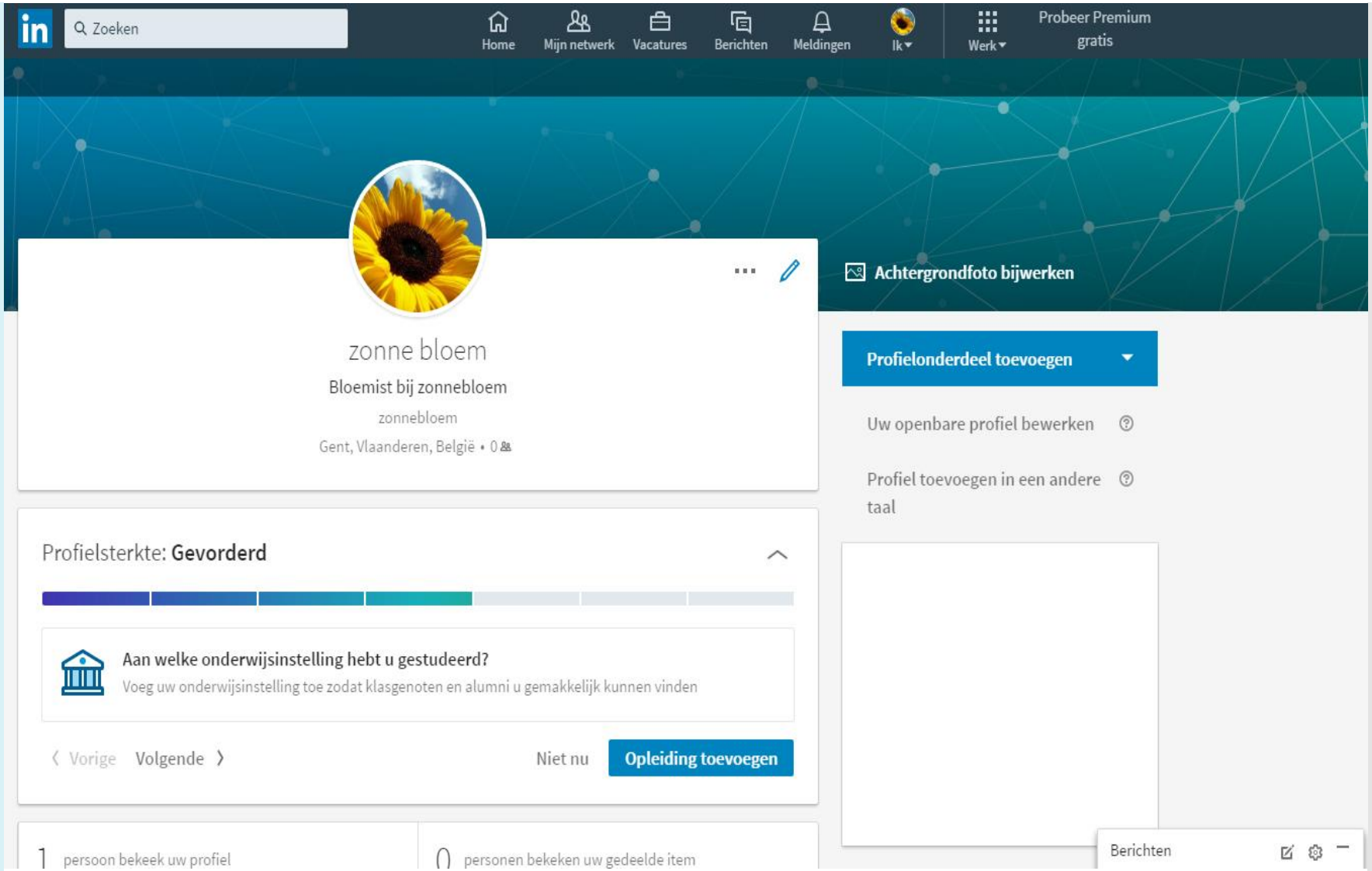
Zo kan je bijvoorbeeld een foto instellen van de zaakvoerder, of kan je een foto gebruiken van een zelf gemaakt boeket bloemen.

Je voegt een foto toe door op **"foto uploaden"** te klikken. Vervolgens klik je op "bestand kiezen" en selecteer je de gewenste foto.



Stap 3

Optimalisatie van jouw profiel.

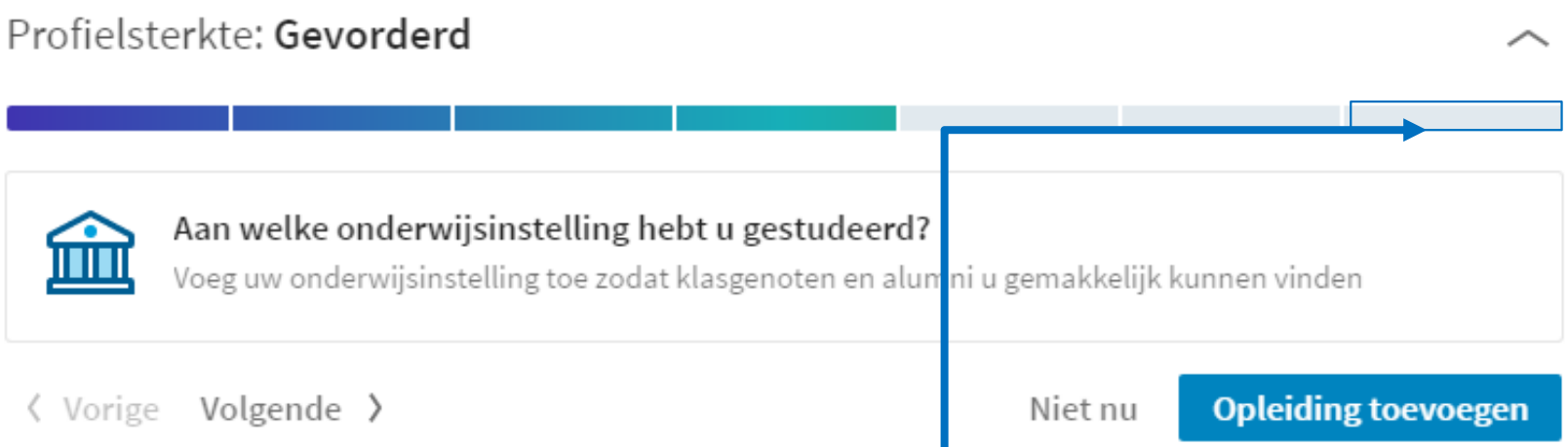


Beantwoord telkens de gestelde vraag en klik op volgende.

Na het beantwoorden van elke vraag wordt uw profiel een status toegewezen. Indien je alle persoonlijke vragen hebt beantwoord, zal je een "zeer deskundig profiel" krijgen.

Hoe meer vragen je beantwoordt, hoe meer gevorderd jouw profiel status zal zijn en hoe aantrekkelijker jouw profiel zal overkomen bij potentiele connecties.

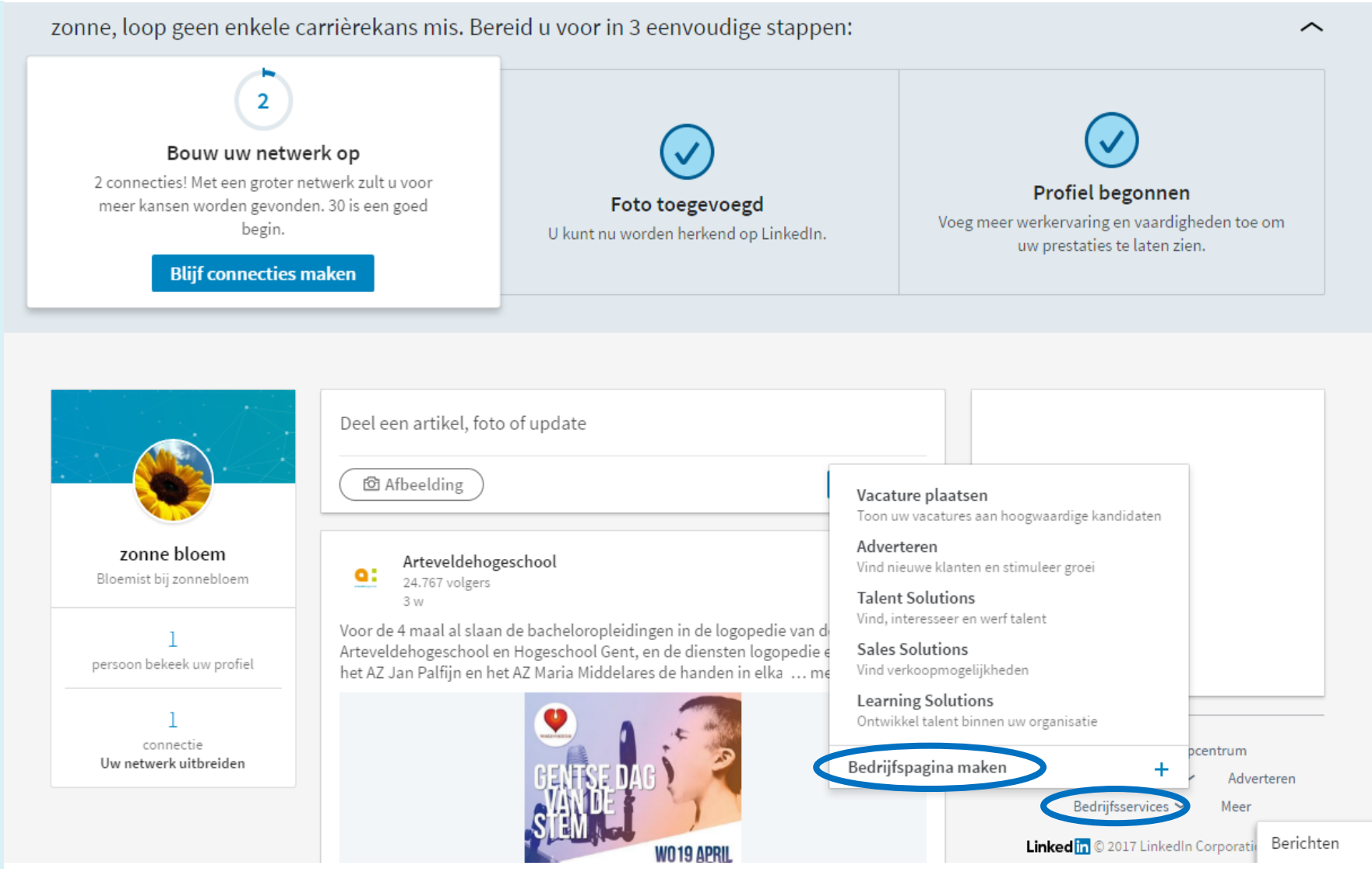
Zeer deskundig profiel



Stap 4

Bedrijfspagina maken

Bij deze stap switch je van een gewoon LinkedIn profiel naar een bedrijfspagina. Hiervoor klik je eerst op “bedrijfsservices” en vervolgens “**bedrijfspagina maken**”.



Vul opnieuw de gevraagde informatie in zodat je meteen aan de slag kunt gaan. Klik vervolgens op " aan de slag".

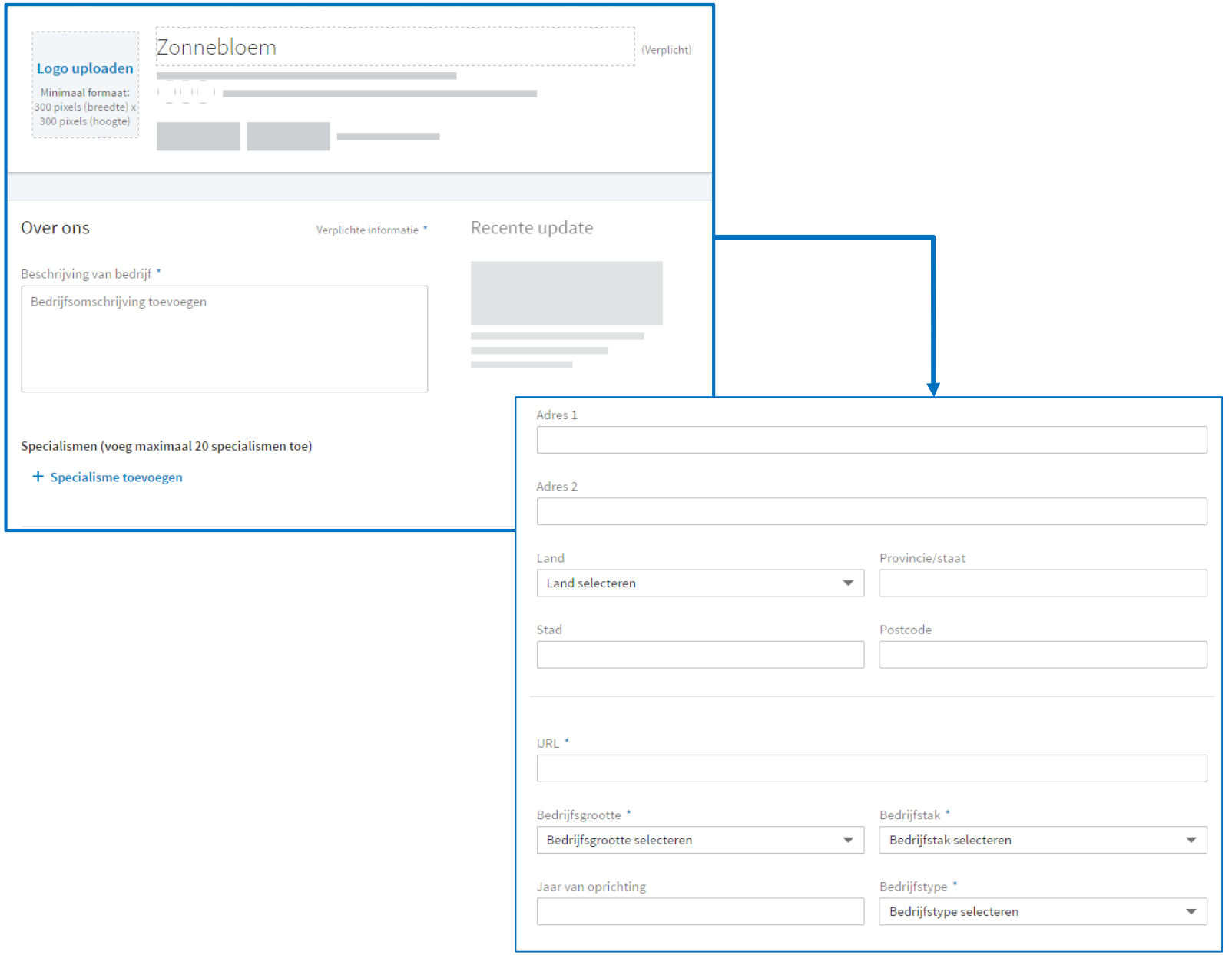
Op een bedrijfspagina kunnen LinkedIn-leden meer informatie vinden over jouw bedrijf, merk en vacatures. Elk LinkedIn-lid kan een bedrijfspagina volgen.





Voorbeeld invulling profielpagina

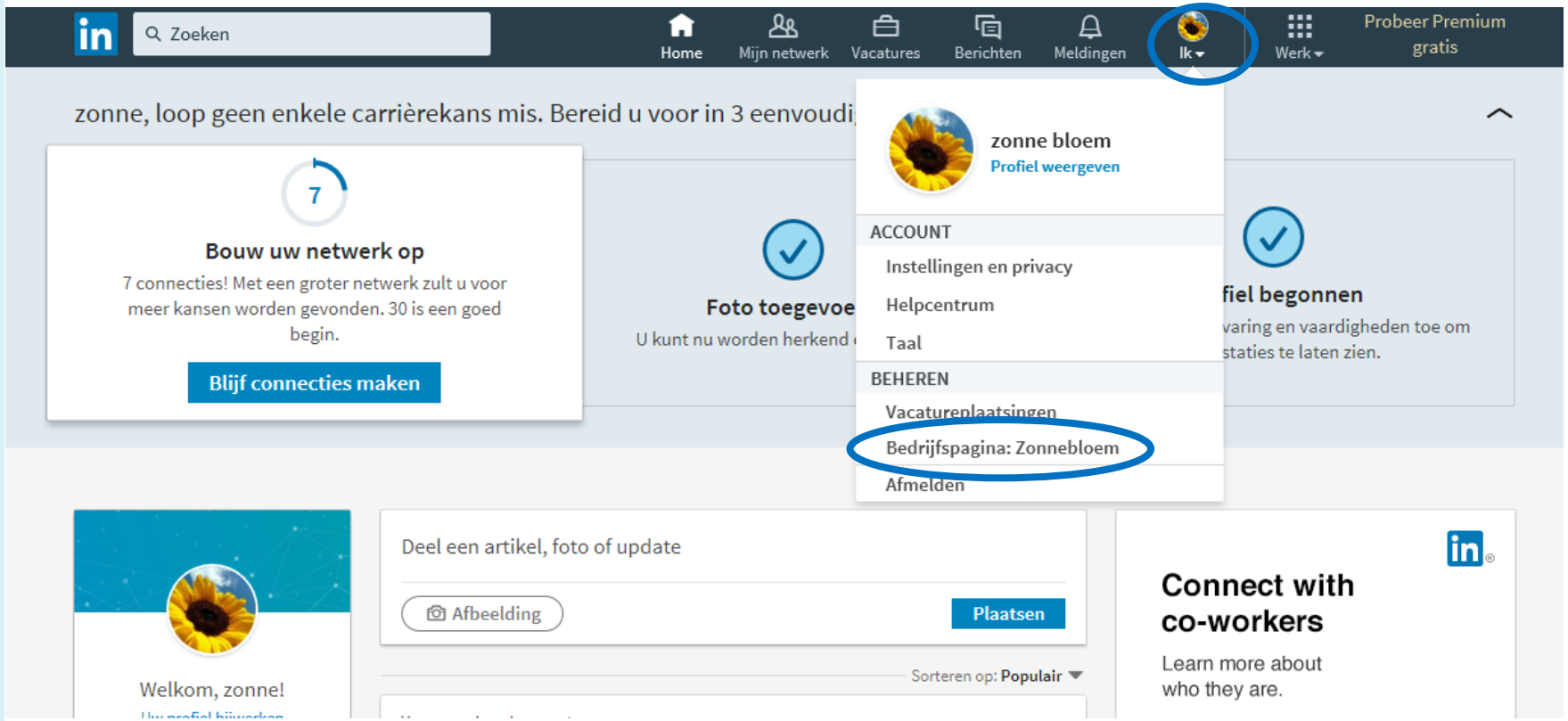




Switchen naar jouw bedrijfsprofiel

Wanneer je een bedrijfspagina hebt aangemaakt en je opnieuw aanmeldt op LinkedIn kom je automatisch op jouw **persoonlijk profiel** terecht.

Wanneer je wilt switchen naar jouw bedrijfsprofiel klik je op "**ik**" en vervolgens op bedrijfspagina.



Zowel beschikbaar op smartphone (LinkedIn app) als op het internet.





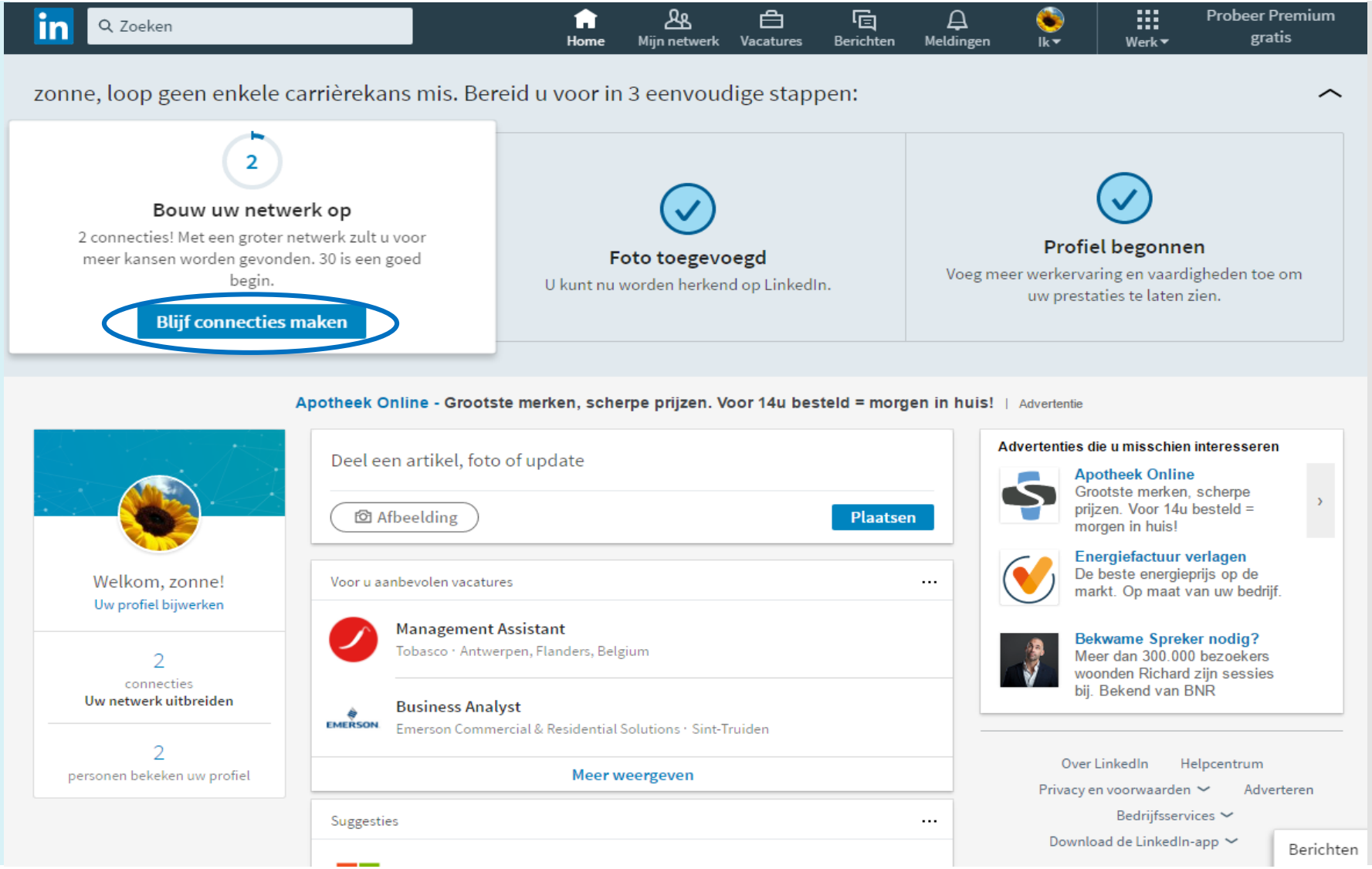
DEEL 6

Werken met LinkedIn

Eenmaal opgestart kan je eindelijk beginnen !

Netwerk opbouwen

Zonder een netwerk bent je op LinkedIn niet veel. Hierin wordt uitgelegd hoe je een netwerk opbouwt. Klik op “blijf **connecties** maken. “

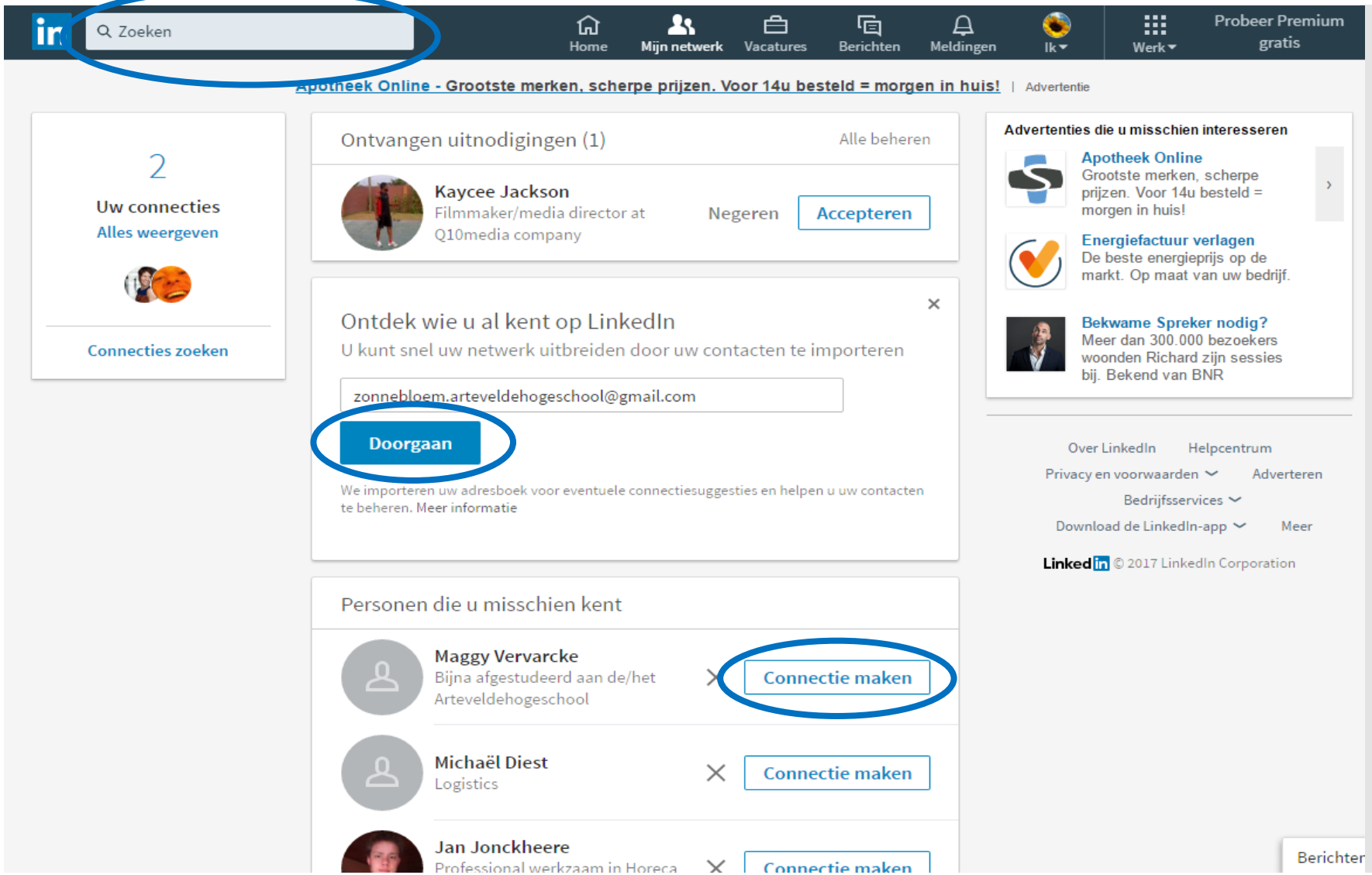


Om een connectie te maken met mensen die je al reeds kent zijn er 3 mogelijkheden.

1. Zo kan je automatisch jouw adresboek laten importeren van uw emailadres. Dit doe je door op de knop "doorgaan" te klikken die zich bevindt onder uw emailadres.

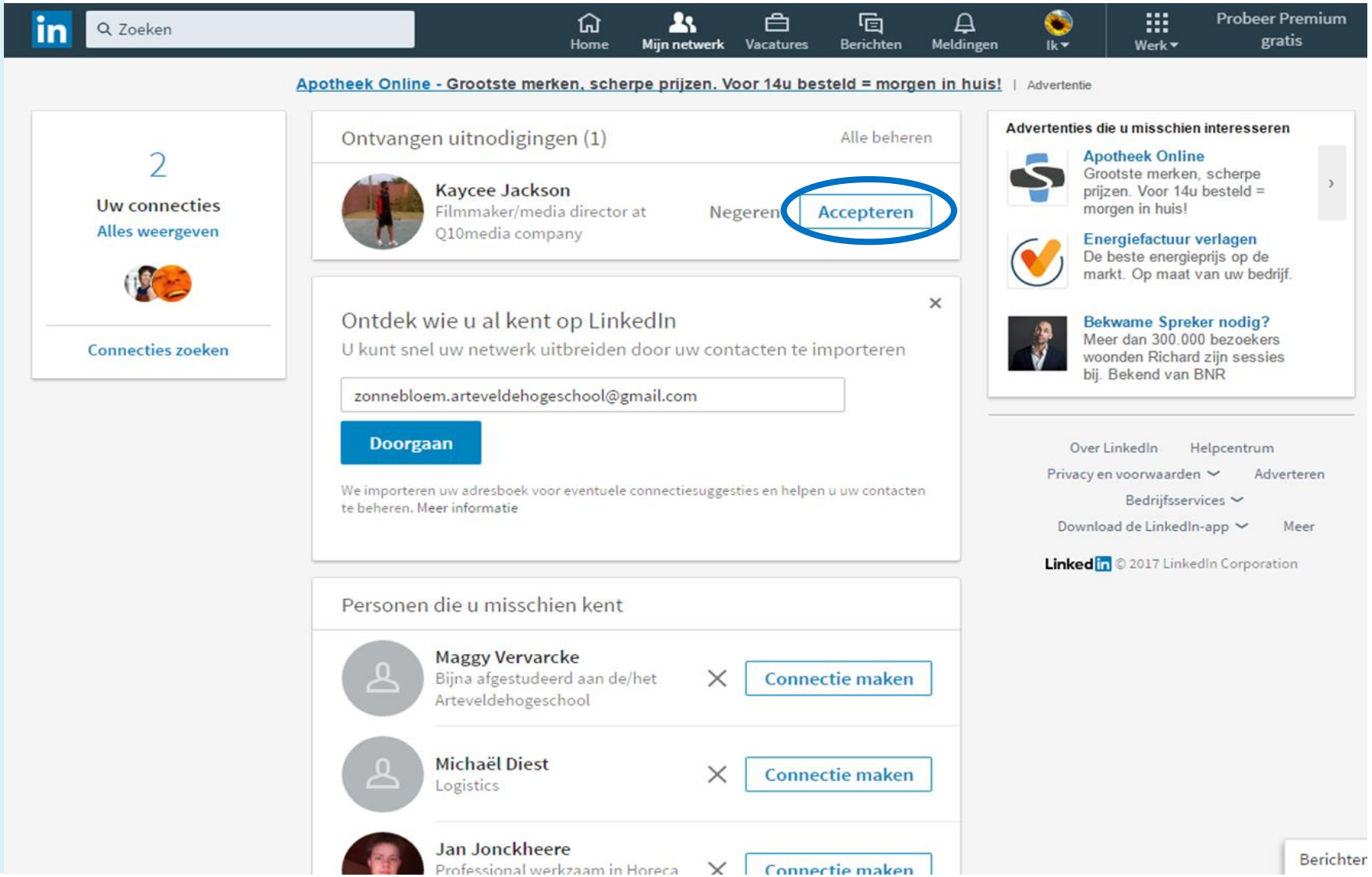
2. LinkedIn stelt ook personen voor die je misschien kent. Wanneer je wenst een voorgestelde persoon toe te voegen klik je op "connectie maken".

3. Ten laatste kan je ook de naam van een persoon die je kent intypen in de zoekbalk links bovenaan.



Mensen die jou toevoegen

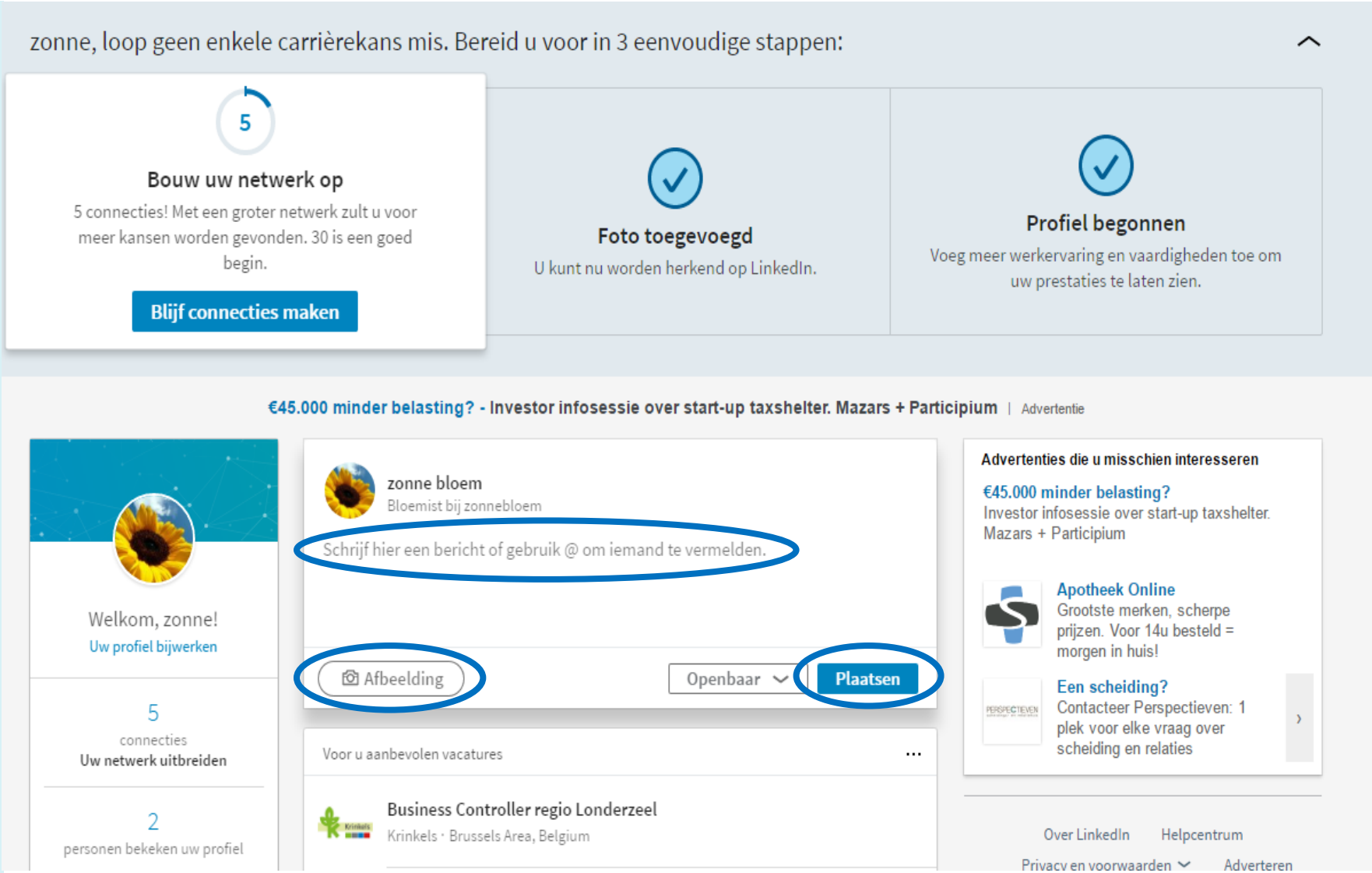
Ten slotte gebeurt het ook dat mensen jou toevoegen. Je kan een connectie maken met hen door op accepteren te klikken. Hoe meer connecties hoe beter!



Een artikel, foto of update delen.

Door een artikel, foto of update te plaatsen kan je belangrijke informatie of een leuke foto delen met je connecties.

Zo kan je eventuele **interesse opwekken** bij jouw connecties of de naambekendheid van je zaak verder uitbreiden.



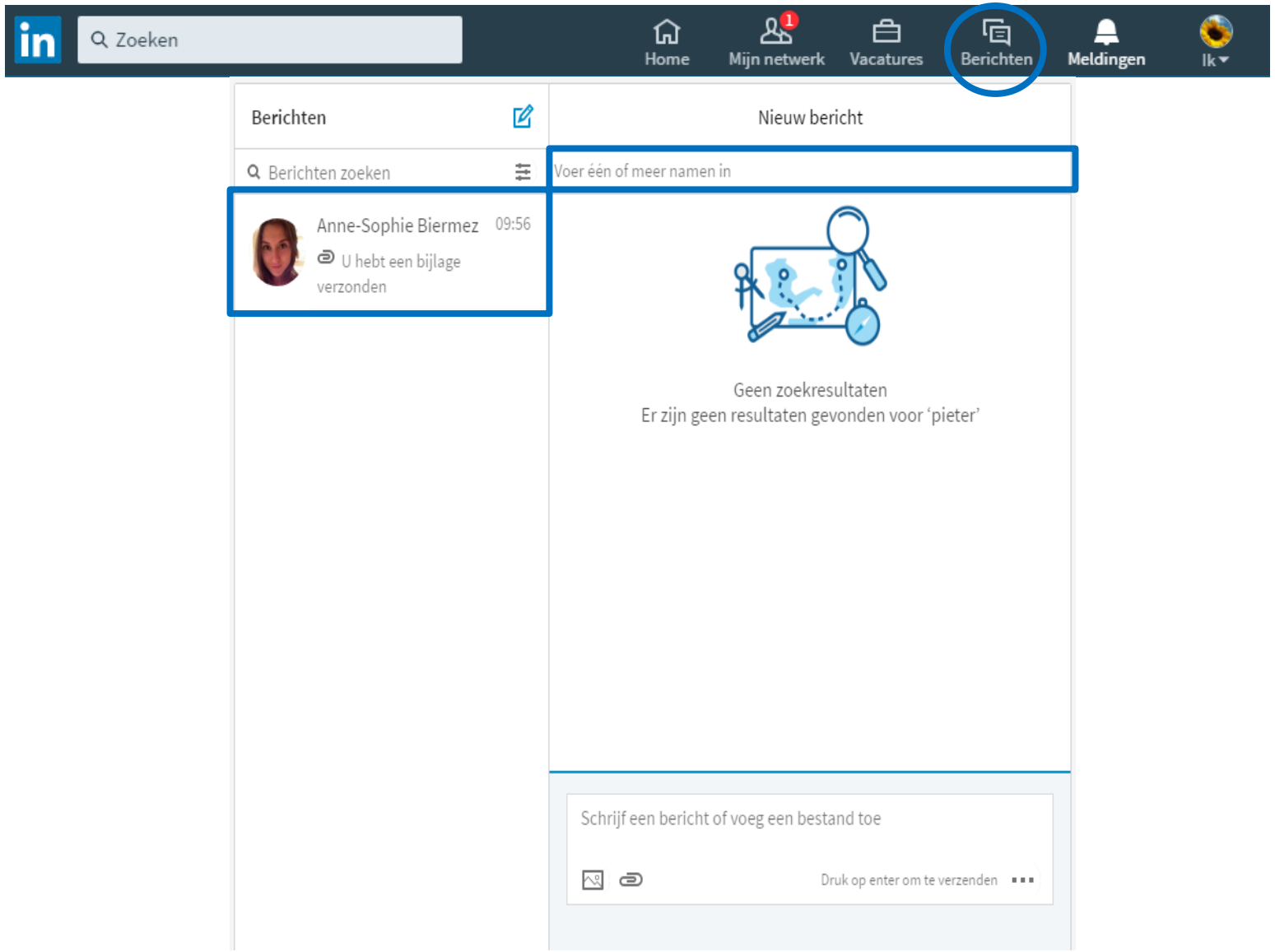
Berichten en meldingen

Berichten

Je komt bij uw berichten terecht door bovenaan de takenbalk te klikken op “berichten”.

In de linker kolom kan je alle namen zien van jouw connecties waar je al berichten naar hebt gestuurd, of die je hebben gestuurd.

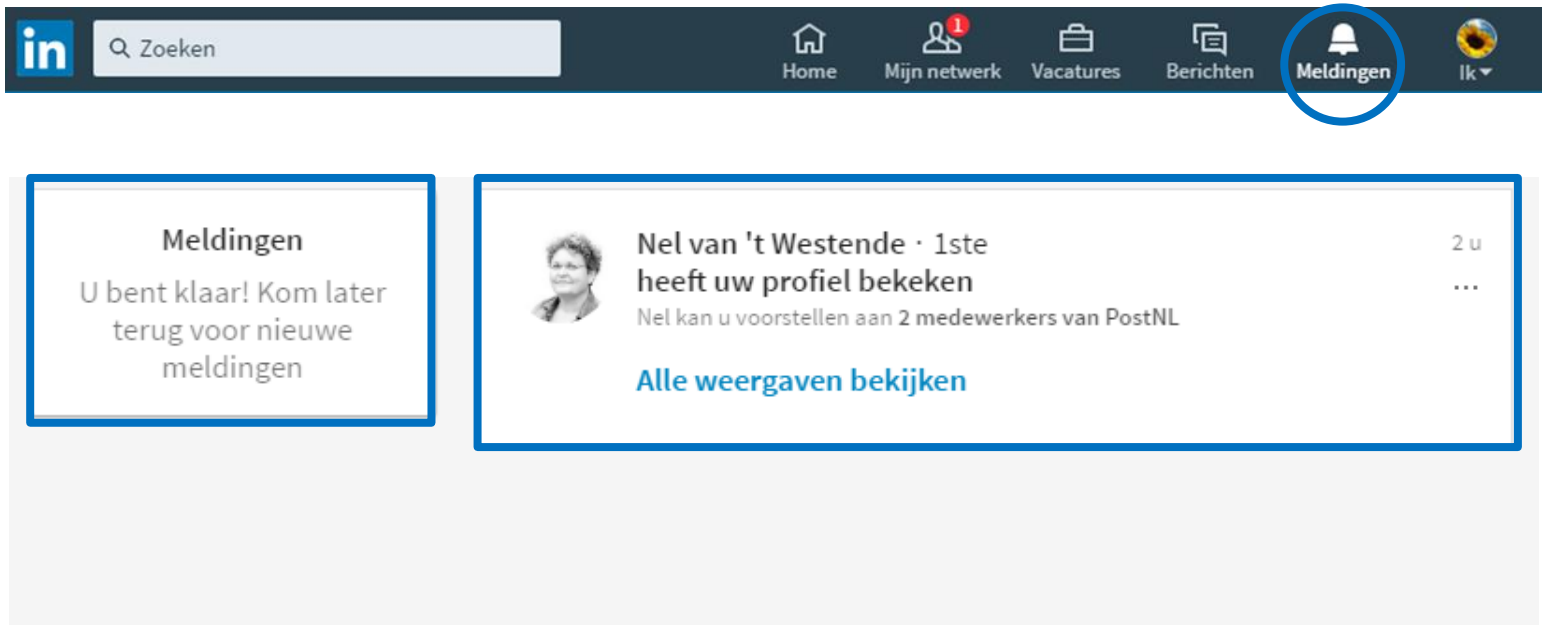
Je stelt een nieuw bericht op door op het icoontje te klikken, vervolgens voer je in de zoekbalk van de rechter kolom de naam in van de persoon die je wenst te bereiken.



Meldingen

je kan uw meldingen terugvinden door op de knop meldingen te klikken rechts bovenaan de takenbalk.

In de rechter kolom verschijnen alle nieuwe meldingen die je nog niet hebt bekeken terwijl in de rechter kolom alle meldingen te vinden zijn die je al hebt bekeken.

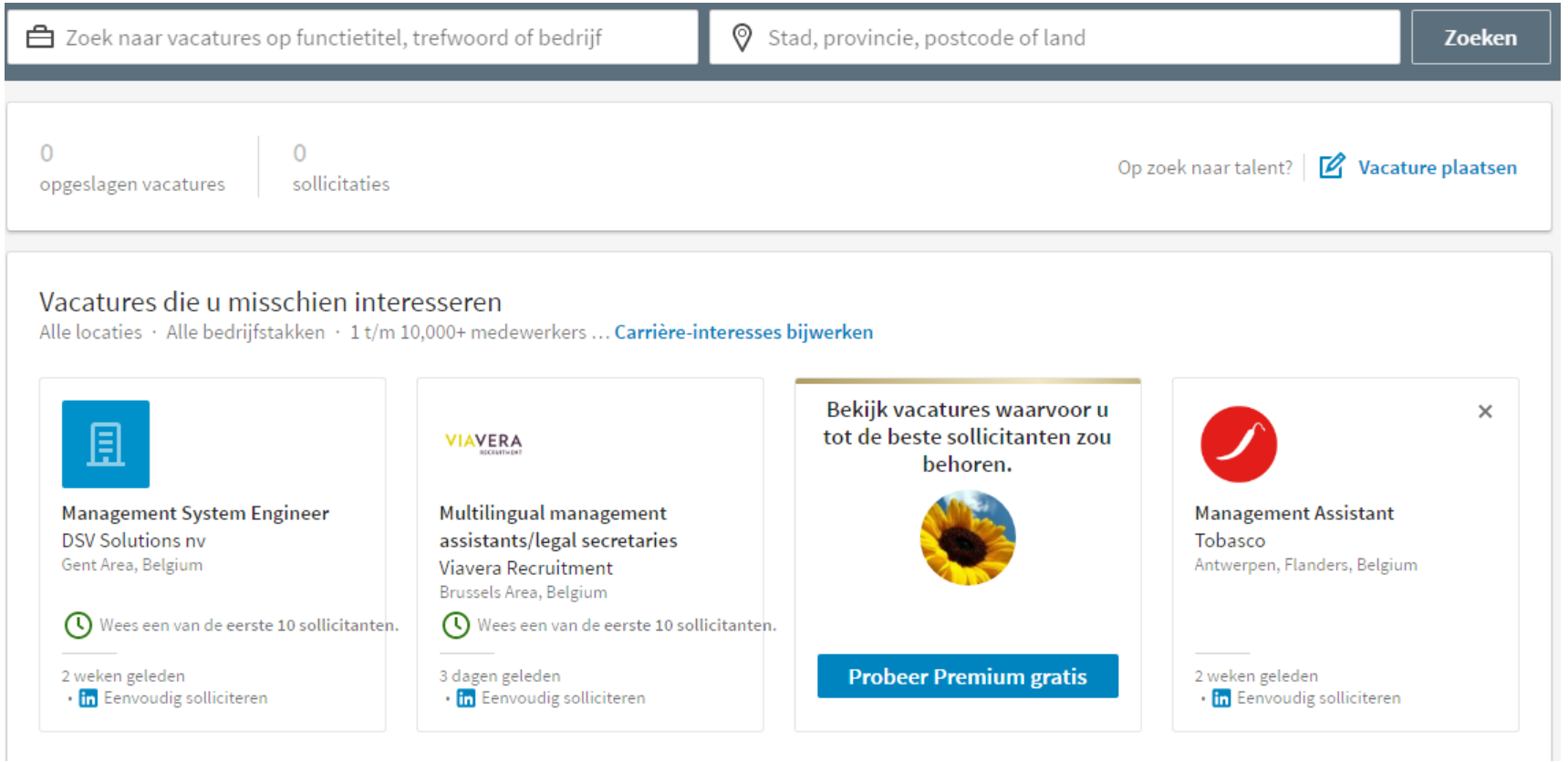


Vacatures

LinkedIn wordt vaak gebruikt om mensen aan te werven of om zelf werk te zoeken.

Als je zelf op zoek bent naar een nieuwe job kan je in de zoekbalk bovenaan zoeken op functietitel, trefwoord of bedrijf. Wanneer je bijvoorbeeld bloemist invult zal je alle jobaanbiedingen die hier met verband houden te zien krijgen

Je kan zelf ook een vacature online plaatsen door op het icoontje Vacature plaatsen te klikken en de gevraagde gegevens in te vullen.





DEEL 7

TIMING

LinkedIn frequentie

Hoeveel keer per dag moet je iets posten om een zo groot mogelijk publiek te bereiken?







LINKEDIN

Posting once a day during the work week allows you to reach 60% of your audience.

Beste LinkedIn timing: **overdag**

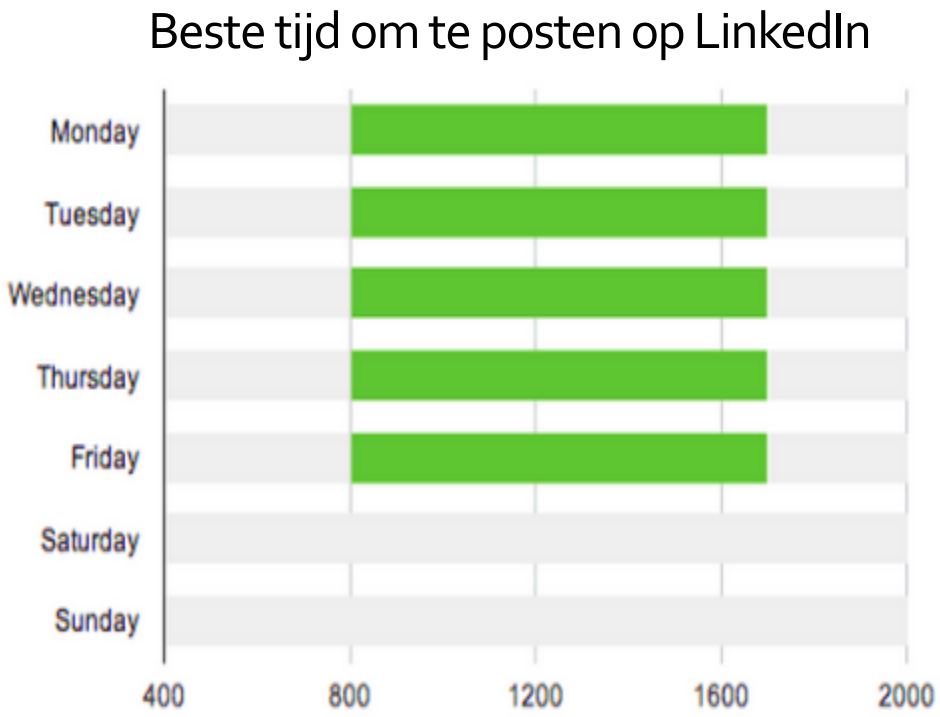
De beste dagen op iets te posten op LinkedIn zijn de volgende werkdagen :

Maandag

Dinsdag

Woensdag

Donderdag

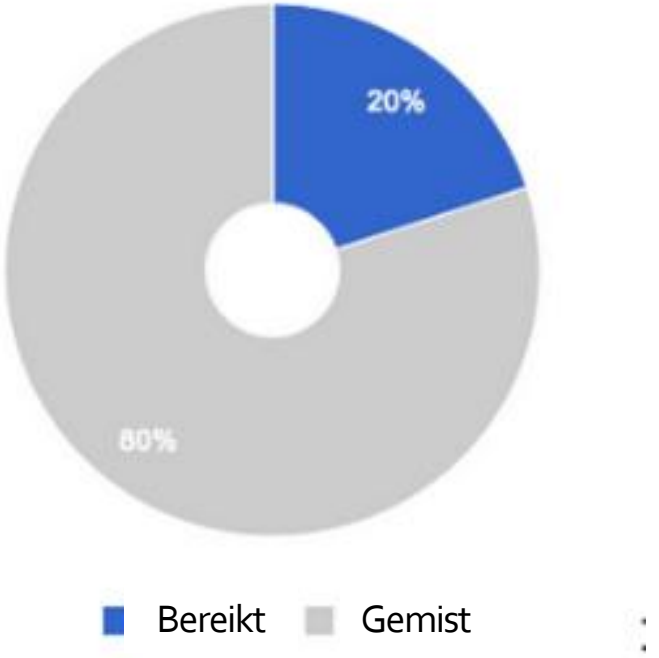


Beste LinkedIn timing: **overdag**

Met 1 enkele post kan je 20% van jouw volgers bereiken.

Om de andere 80% te bereiken is het dus belangrijk dat je geregeld post op LinkedIn.

Aantal mensen die je bereikt **per LinkedIn** post of update



Beste LinkedIn timing per uur

Beste tijd om iets te posten

"Volgens LinkedIn zijn weekdagen tijdens de werkuren de ideale tijd."

De meeste kliks en 'shares' gebeuren tussen 10 en 11 u.



93% van de B2B marketeers beoordelen LinkedIn als de beste B2B sociale medium platform.

De beste uren om iets te posten zijn tussen 7 en 8 u 's morgens en tussen 17 en 18 u.

LinkedIn heeft voornamelijk een B2B publiek. Het is dan ook logisch dat tijdens de weekdagen en gedurende de werkuren er het meeste activiteit plaatsvindt



DEEL 8

ANALYTICS

In dit onderdeel leer je hoe je de analytics moet **interpreteren**.

Met de analytics kan je opvolgen hoeveel keer jouw **updates** bekeken zijn geweest, hoeveel en wat voor soort mensen jouw bedrijf volgen en hoeveel keer uw profielpagina bekeken is geweest.



Analytics van het profiel

Bij LinkedIn kan je makkelijk de analytics van jouw profiel raadplegen.

Op het hoofdscherm van jouw profiel kan je zien hoeveel connecties je hebt en hoeveel personen je profiel hebben bekeken.

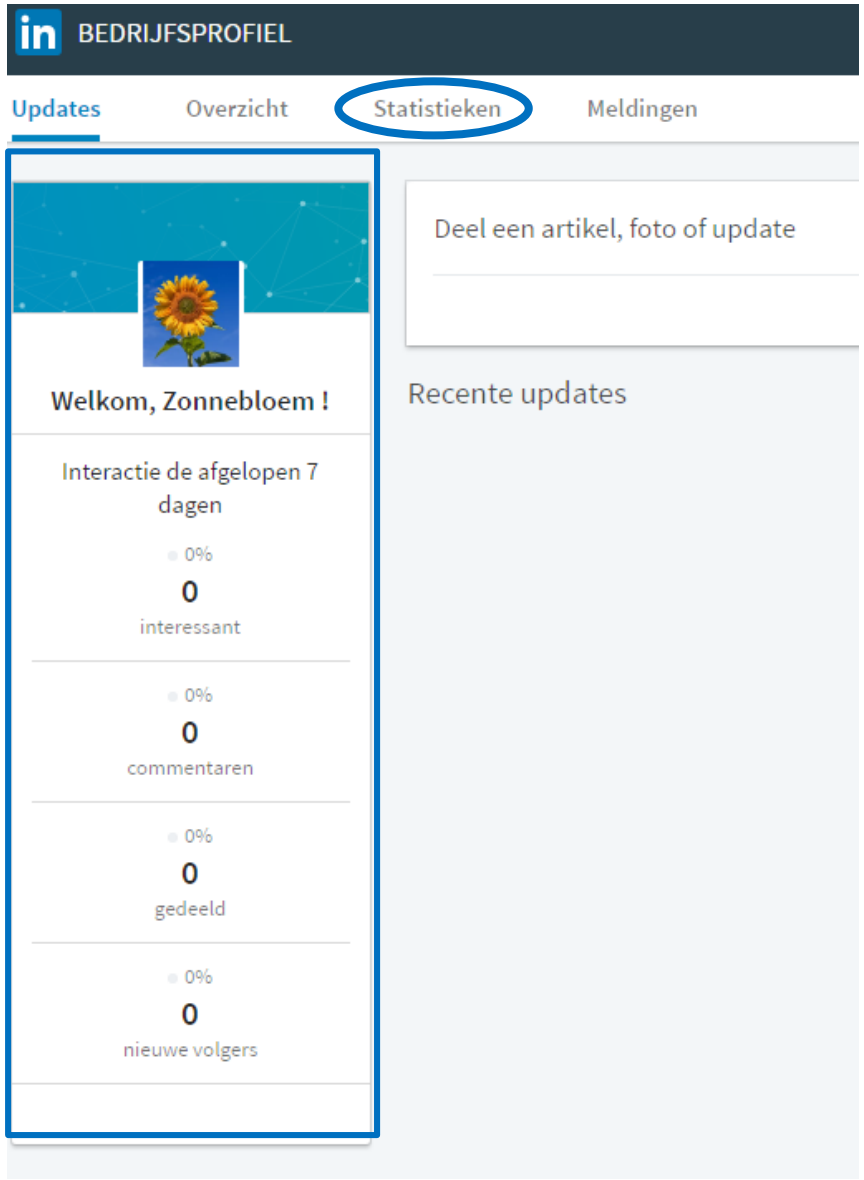


Analytics van het bedrijfsprofiel

Van het bedrijfsprofiel kan je meer analytics raadplegen dan het gewone profiel.

Op het hoofdscherm van de bedrijfspagina vind je zoals bij de gewone pagina al enkele analytics.

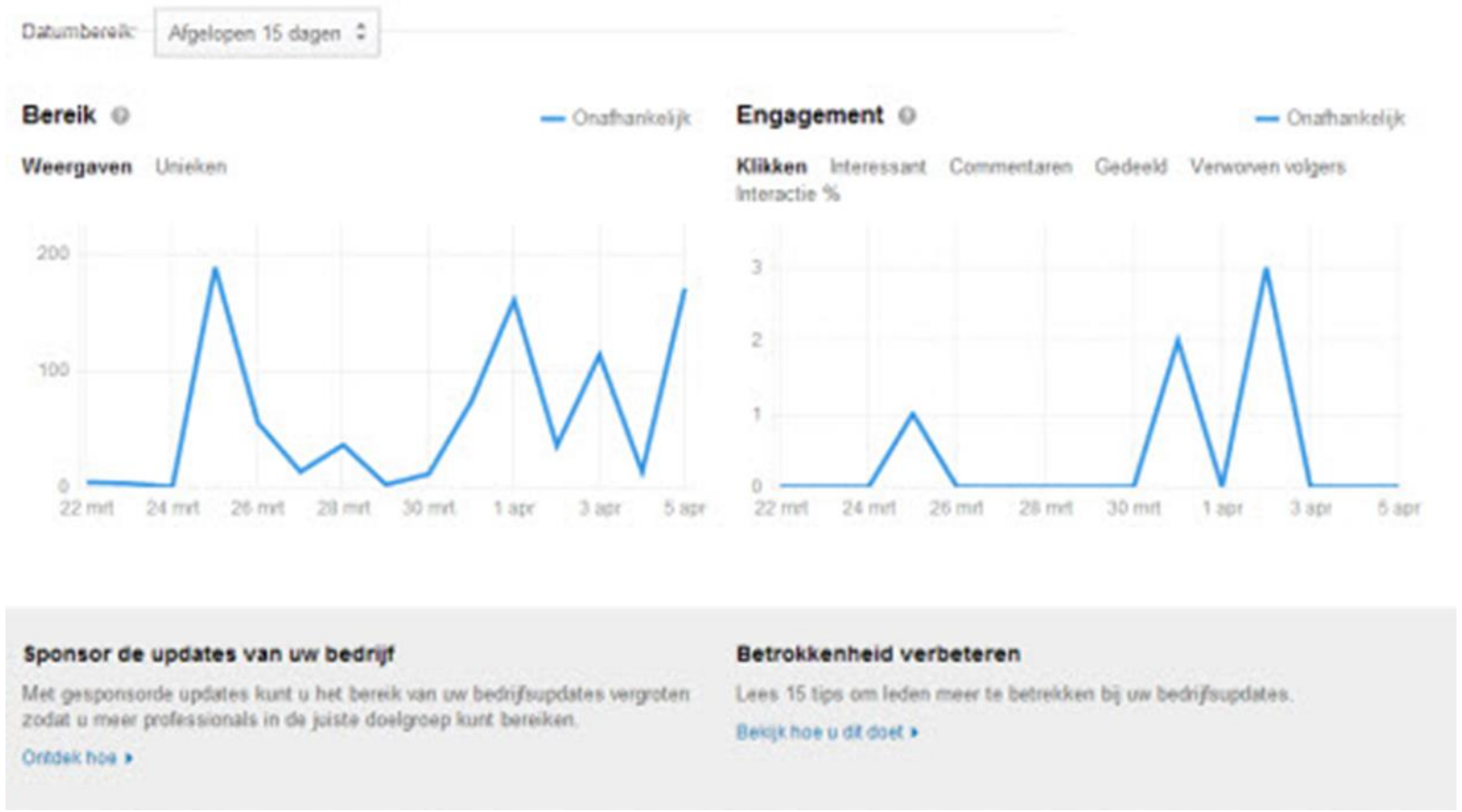
Wanneer je rechts bovenaan klikt op ‘statistieken’ kom je op een pagina terecht met enkele interessante statistieken.



De statistieken van de bedrijfspagina zijn opgedeeld in 3 onderdelen. Zo krijg je informatie over je updates, volgers en bezoekers.

Updates

Hier vind je enkele statistieken die verband houden met jouw updates. De grafiek bij bereik toon aan hoeveel keer jouw updates bekeken zijn geweest over een bepaalde periode. De grafiek bij engagement toont aan hoeveel keer mensen spontaan op jouw content hebben geklikt, deze interessant vinden of gedeeld hebben.

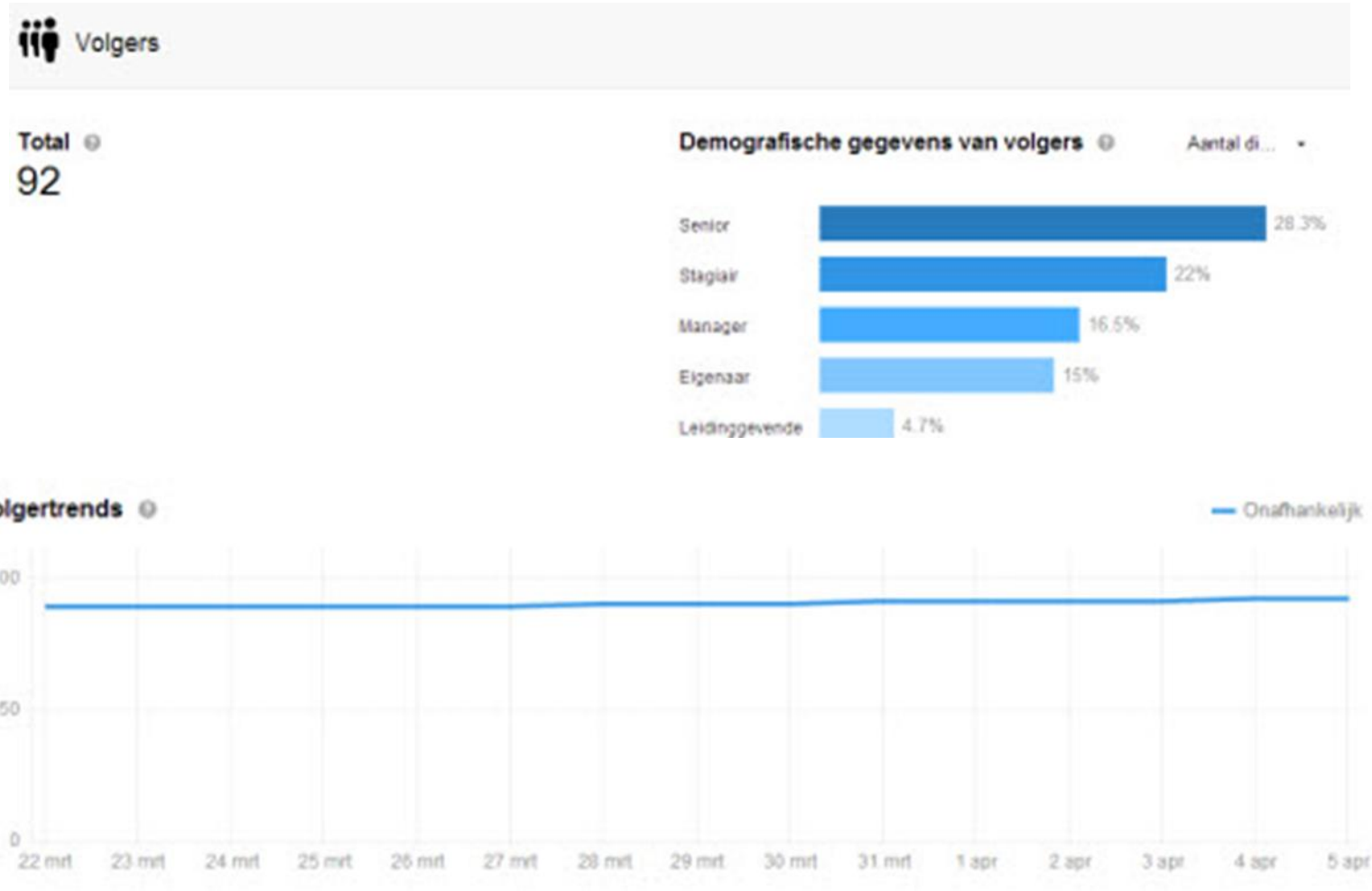


Volgers

Bij "Total" vind je het aantal mensen die jouw bedrijf volgen.

Bij de grafiek "demografische gegevens van volgers" kan je zien wat voor soort personen je volgen aan de hand van 5 typen demografische gegevens: Senior, Stagair, Manager, eigenaar of leidinggevende.

De volgertrend toon aan hoe jouw aantal volgers geleidelijk is veranderd.

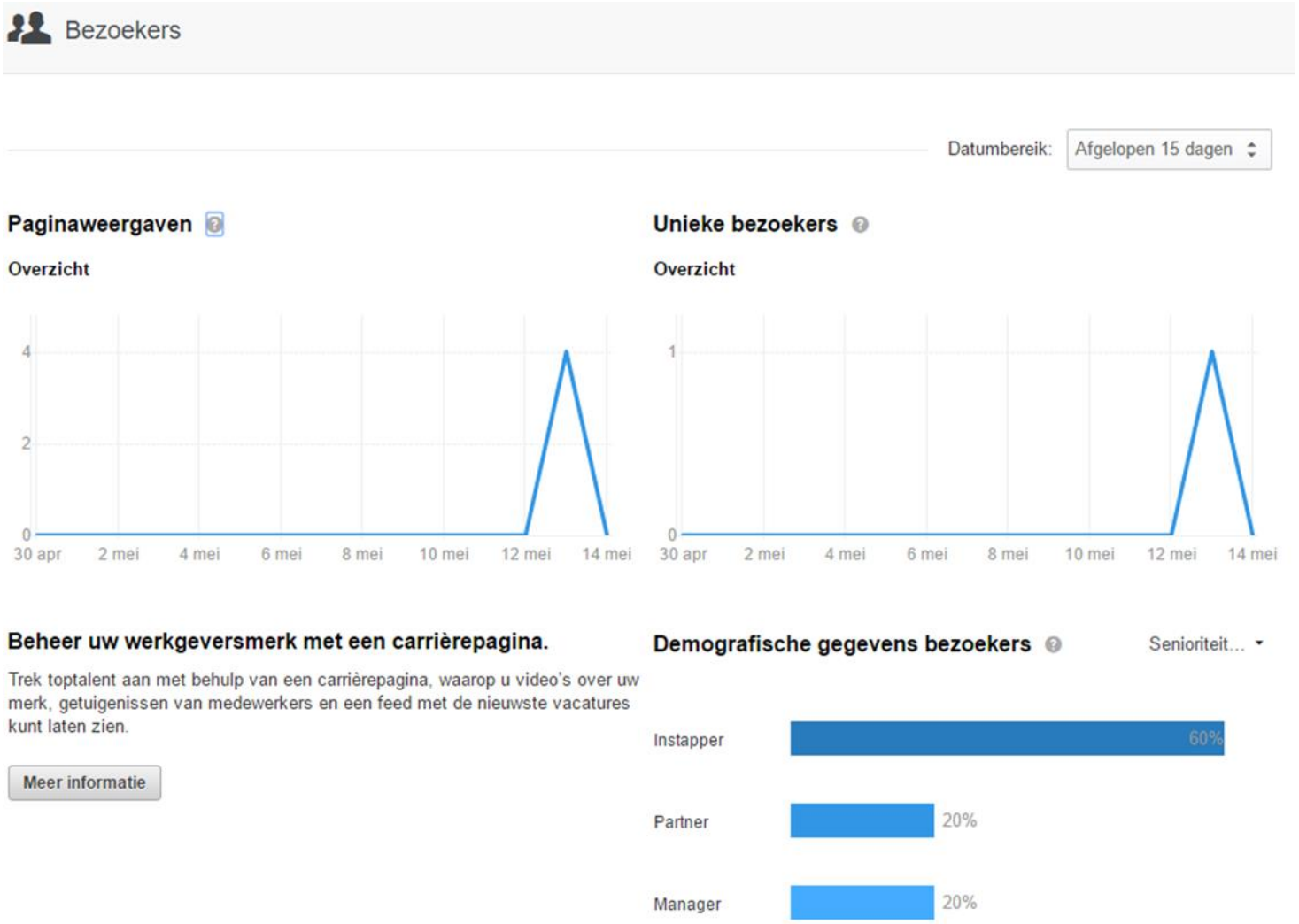


Bezoekers

De grafiek bij paginaweergaven toont aan hoe vaak jouw bedrijfspagina is bekeken.

"Unieke bezoekers" toont aan hoeveel LinkedIn-leden jouw pagina hebben bezocht. Deze functie lijkt op paginaweergaven, maar laat alle dubbele bezoeken aan een pagina weg (bijvoorbeeld wanneer een gebruiker jouw bedrijfspagina vernieuwt of de pagina verlaat en even later weer terugkeert)

De demografische gegevens tonen, net als de slide hierboven, een overzicht van wie jouw bedrijfspagina heeft bezocht





Veel succes!

Bronnen

Alle dias	**Logo LinkedIn** : http://sales1507.rssing.com/chan-10877345/all_p6.html **Foto bloem** : http://forum.belgiumdigital.com/f43/japanse-kerselaar-512244.html **Logo Artevelde Hogeschool Gent** : https://www.arteveldehogeschool.be/over-ons/huisstijl
Dia 4	**Cijfers** : http://bvlg.blogspot.be/2016/05/belgian-social-media-monitor-mei-2016.html **Foto** : https://nl.depositphotos.com/7118276/stock-illustration-world-map-shape-made-with.html
Dia 6	**Cijfers** : https://www.ttmcommunicatie.nl/nieuws/linkedin-500-miljoen/ http://www.marketingfacts.nl/berichten/social-media-cijfers-anno-2017 **Info** : http://themarketingfactory.nl/social-media-kennisbank/linkedin/wat-is-linkedin-en-wat-kun-je-ermee/ https://nl.wikipedia.org/wiki/LinkedIn http://www.recruitingroundtable.nl/2015/02/26/linkedin-populair-bij-werkzoekenden/ https://www.frankwatching.com/archive/2013/10/16/bedrijven-laten-grote-kansen-liggen-op-linkedin/ **Quote** : 6 Ways Recruiters Use LinkedIn to Headhunt, Juli 2013
Dia 8	**Geschiedenis :** https://www.yadi.nl/wiki/wat-is-linkedin/ https://nl.wikipedia.org/wiki/LinkedIn foto's : https://nl.dreamstime.com/stock-illustratie-illustratie-van-de-computer-de-vectorevolutie-image73978627 https://www.ikgastarten.nl/bedrijf-starten/de-start-van-pinterest

Bronnen

Dia 10	**Foto** : https://www.solliciteerbeter.nl/sollicitatietips/linkedin-profiel/wat-is-linkedin/ **Info** : http://blog.iamsocialmedia.nl/blog/social-media-voor-bedrijven-linkedin
Dia 11	**Info + foto** : http://www.newcom.nl/uploads/images/Publicaties/Newcom-Nationale-Social-Media-Onderzoek-2016.pdf
Dia 13	**Info** : http://www.goudengids.be/businesscenter/starter/linkedin-voor-bedrijven http://ernohannink.nl/verschil-tussen-facebook-en-linkedin-voor-b2c-en-b2b/ **Grafiek** : http://ernohannink.nl/verschil-tussen-facebook-en-linkedin-voor-b2c-en-b2b/ **Foto** : http://www.media-nxt.nl/blog/social-media-doelgroep/
Dia 25	**Foto** :https://www.clickdo.co.uk/blog/linkedin-marketing-strategy
Dia 37	**Foto** : https://flothemes.com/are-you-posting-tweeting-and-pinning-at-the-right-time/
Dia 38	**Foto's** : http://blog.sumall.com/journal/how-often-you-should-post-to-social-media.html https://www.quicksprout.com/2015/01/02/what-are-the-best-times-to-post-on-social-media

Bronnen

Dia 39	**Info + foto**: https://blog.bufferapp.com/7-vital-statistics-to-help-with-your-linkedin-marketing-strategy
Dia 40	**info + foto :** https://blog.bufferapp.com/7-vital-statistics-to-help-with-your-linkedin-marketing-strategy
Dia 41	https://www.quicksprout.com/2015/01/02/what-are-the-best-times-to-post-on-social-media
Dia 42	**Foto** : http://blog.arikovani.com/en/the-power-of-crowdfunding-campaign-analytics/
Dia 46	**Info + foto :**http://www.corinnekeijzer.nl/2014/04/10/linkedin-bedrijfspagina-koppelen-als-werkgever-en-statistieken/#.WRnxxOXyiCg **Info** : https://www.linkedin.com/company/1108740 8/analytics
Dia 47	**Info + foto** :http://www.corinnekeijzer.nl/2014/04/10/linkedin-bedrijfspagina-koppelen-als-werkgever-en-statistieken/#.WRnxxOXyiCg **Info :** https://www.linkedin.com/company/11087408/analytics
Dia 48	**Info + foto :**http://www.corinnekeijzer.nl/2014/04/10/linkedin-bedrijfspagina-koppelen-als-werkgever-en-statistieken/#.WRnxxOXyiCg **Info**: https://www.linkedin.com/company/11087408/analytics

Terug te vinden op :
http://sites.arteveldehogeschool.be/entrepreneurship3/onderzoek-over-ondernemen-de-toekomst