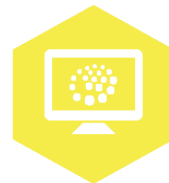


FACTSHEET LINKEDIN





LinkedIn is een social media platform gericht op professionals. Je kunt hier je professionele portfolio delen, netwerken met andere professionals en jezelf online zichtbaar maken. LinkedIn is een social media kanaal die eigenlijk niet mag ontbreken in je marketing mix en is erg handig om vacatures te delen en in contact te komen met goede professionals voor je praktijk. Hieronder lees je wat je met LinkedIn kunt en hoe je dit inzet.

Wat is LinkedIn?

LinkedIn is een professionele netwerksite, en noemt zichzelf dan ook het grootste professionele netwerk ter wereld. Ze willen professionals van over de hele wereld bij elkaar brengen zodat ze succesvoller en productiever zijn. Als 's werelds grootste professionele netwerksite helpt LinkedIn mensen ook bij het vinden van een baan, freelance werk, klanten of potentiële partners. Het is een online cv en visitekaartje waar collega's en potentiële medewerkers je kunnen vinden en contact met je kunnen opnemen. Maar het is meer dan dat! Het is ook een krachtig kanaal om je te profileren als expert.

Waarom als huisarts LinkedIn gebruiken?

Met LinkedIn kun je een goed netwerk van experts opbouwen en makkelijk op de hoogte blijven van ontwikkelingen in de sector. Ook is het een goede plek om vacatures te delen en connecties te leggen met mogelijke professionals voor jouw praktijk. Zo is het een onderdeel van je HRM-strategie.

Wat weet jij al van LinkedIn? Doe [HIER](#) de quiz!

Wat is het voordeel van LinkedIn? Wat kun je ermee?

- Jouw netwerk gemakkelijk in één keer op de hoogte houden van jouw activiteiten.
- Collega's en studiegenoten van vroeger snel terug vinden.
- Contactgegevens van je netwerk zijn altijd up-to-date omdat iedereen zijn eigen contactgegevens bijhoudt (bijvoorbeeld nieuw telefoonnummer).
- Connecties kunnen jou een aanbeveling geven.
- Lid worden van groepen rondom een bepaald onderwerp om informatie uit te wisselen en je netwerk verder uit te bouwen.
- Vacatures zoeken en delen.
- Praktijkprofiel aanmaken voor je eigen praktijk.
- Bedrijven volgen om op de hoogte blijven van actuele vacatures of nieuwtjes.
- Vragen stellen aan een wereldwijd platform en zo putten uit een ongekend groot netwerk.



Hoe LinkedIn gebruiken?

LinkedIn richt zich vooral op het echte zakelijke netwerken. Pagina's op LinkedIn zien er zakelijk en misschien wel een beetje saai uit. Je zult er geen spelletjes of vakantiefoto's tegenkomen. Het is geen site voor ontspanning en vermaak, maar een verlengstuk van je zakelijke leven. Hoe kun je starten met LinkedIn?

#1 Maak een LinkedIn profiel

Allereerst heb je natuurlijk een LinkedIn profiel nodig. Je kunt ook gebruik maken van een van de betaalde opties zoals een Premium abonnement, Sales Navigator of Learning. Maar een gratis LinkedIn account is voldoende voor de meeste professionals. Voeg een professionele foto toe want mensen zijn terughoudend om contact te maken met iemand zonder foto.

Schrijf een passende kopregel en samenvatting. Dit zijn de eerste dingen die anderen zien. Neem de hoogtepunten van je werk en levenservaring op in je profiel. Vul ook je opleidingen in en voeg een aantal vaardigheden toe en wordt dan actief!

Lees hier alle tips voor een goed LinkedIn profiel.

#2 Wees actief en reageer

Als jij je LinkedIn profiel op orde hebt, word dan actief. Besteed aandacht aan je netwerk door te reageren op berichten of op vragen die jouw connecties posten. Of feliciteer hen met hun nieuwe functie of opdracht (je krijgt hier meldingen over van LinkedIn).

Een netwerk moet je nu eenmaal onderhouden 😊

Ga naar de site en let op de mensen in de huisartsensector die ertoe doen. Wat posten zij? Waar plaatsen ze commentaar op? Doe met hun mee. Word ook lid van groepen die je interessant en relevant vindt. Naarmate je actiever wordt, zullen je connecties ook groeien.

#3 Breid je netwerk uit

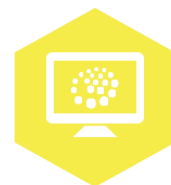
Het is goed om je netwerk actief uit te breiden. Dus als je bij een congres of netwerkevenement interessante mensen ontmoet, kun je hen uitnodigen op LinkedIn (natuurlijk doe je dit altijd met een persoonlijke uitnodiging).

Stel dat je op zoek bent naar een nieuwe medewerker, of je hebt een vraag of mening over een bepaald onderwerp.

Dan kun je dit al jouw contacten in een keer laten weten. Aangezien LinkedIn een netwerk van professionals is, is er een grote kans dat een van je connecties iets voor je kan betekenen of wellicht iemand kent die jou hierbij kan helpen. Dus hoe meer connecties je hebt, hoe meer mensen je bereikt.

Meer dan 650 miljoen professionals gebruiken LinkedIn voor de groei van hun carrière of praktijk. In tegenstelling tot andere sociale netwerken waar je 'vrienden' kunt worden met iedereen, gaat LinkedIn over het opbouwen van strategische relaties. Het aantal connecties is dus minder belangrijk dan de kwaliteit. LinkedIn stopt met het weergeven van je werkelijke aantal connecties boven de 500, omdat het om kwaliteit gaat, niet om kwantiteit.





#4 Laat je expertise zien

Je kunt de site gebruiken om jezelf online te profileren en je expertstatus op te bouwen. Deel artikelen die je interessant vindt en voorzie deze vooral van jouw standpunt of opinie. En het is nog beter om je eigen content te publiceren. Natuurlijk zorg je er wel voor dat je de feiten goed onderzocht hebt en dat het relevant is. Laat reacties op jouw content niet onbeantwoord. Reageer dus ook als anderen hierop reageren

#5 Word lid van groepen

Word lid van verschillende groepen die aansluiten bij jouw interesses en neem deel aan discussies. Dit kunnen groepen zijn waar je kennis uit kunt wisselen met branchegenoten. Als je lid bent van dezelfde groep met een andere LinkedIn gebruiker is dat een mooie manier waarop jij anderen kunt uitnodigen voor jouw netwerk.

#6 Maak als ondernemer een bedrijfspagina aan

Het is sowieso goed om een LinkedIn bedrijfspagina te maken, hoe groot of klein je praktijk ook is (dus ook als eenpitter). Daarmee is je praktijk namelijk beter vindbaar op LinkedIn. Anderen kunnen meer informatie vinden over je ontwikkelingen, diensten of vacatures.

TIP: Ook als je hier verder niks mee doet, is het toch goed om een LinkedIn bedrijfspagina te maken en deze te claimen. Waarom? Je praktijk is vindbaar dus mensen kunnen je praktijkgegevens vinden op LinkedIn. En je kunt deze koppelen aan je persoonlijke profiel waardoor er ook een logo verschijnt bij je praktijk (als mensen hierop klikken komen ze op je bedrijfspagina).

TIP: Deze accounts kunnen je inspireren:

Huisarts en straatarts: [Michelle van Tongerlo](#),

Huisarts: [Isabel V.](#)

Huisarts: [Sophie Bruhl](#)

Deze informatie is afkomstig van themarketingfactory.nl en bewerkt door ROER voor Digivaardig in de Zorg.

Heb je opmerkingen of vragen over dit lesmateriaal? Mail dan naar info@digivaardigindezorg.nl.

Beelden: Pixabay

AAN DE SLAG MET APPLICATIES
FACTSHEET: LINKEDIN

