

10 PRAKTISCHE ADVIEZEN

Als maakbedrijf actief aan de slag met LinkedIn?

Met deze praktische adviezen worden uw **eerste inspanningen nóg effectiever**. Doe er uw voordeel mee!

1 BEDRIJFSPAGINA INRICHTEN

Het lijkt een 'open deur' maar breng de pagina van uw bedrijf op orde. Een belangrijk onderdeel is de **bedrijfsomschrijving**: vertel voor wie u werkt, waarmee u deze klanten helpt en **wat ze hier uiteindelijk aan hebben**.

2 WERKZAAM BIJ...?

Veel voorkomende misser: u bent als werknemer niet gekoppeld aan uw bedrijf. Is dit wel het geval, grote kans dat ze hierdoor de bedrijfspagina bezoeken. En wie weet worden ze zelfs **volger**.

3 VOLG UW BEDRIJF

Gebruik **ter inspiratie** de berichten van uw bedrijfspagina, maar geef er wel een 'eigen draai' aan op het moment dat u dit gaat delen. Zo blijft u persoonlijk én relevant.

4 KIES UW IMAGO

Stel uzelf keer op keer de volgende vraag: door **wie** wil ik op **welke manier** gezien worden? Bedenk goed met wie u relaties wilt opbouwen en ga hier zorgvuldig mee om. Denk hierbij aan de sector, locatie, functietitels en meer.



5 ZOEK DE BALANS

Wees niet te verkoopgericht, praat over de problemen van uw klant en communiceer over de sector waarin u actief bent. Ga **persoonlijke kwesties** niet uit de weg. Op deze manier ziet men u als **individu** in plaats van enkel een 'uithangbord' van het bedrijf.

6 WEES CONSEQUENT

Een bericht op LinkedIn is gemiddeld **24 uur zichtbaar**. Het is goed om minstens één keer per dag te posten, maar welke frequentie u ook kiest: **blijf posten**. Consistente daden zorgen immers voor het **gewenste resultaat**.

7 GEBRUIK HET RIMPELEFFECT

Achter het profiel van een LinkedIn lid, kan een **enorm netwerk** schuilgaan. Zorg ervoor dat uw collega's de berichten die u plaatst, gebruiken en delen. Dit **vergroot** het **organische bereik** van uw berichten aanzienlijk.

8 TIMING IS ALLES

Goede dagen om te berichten? Dinsdag, woensdag en donderdag. Wat betreft het tijdstip: in de **ochtend** rond **10:00 uur** en in de **avond** tussen **19:00 uur en 20:00 uur** worden er grote pieken in interactie gemeten.

9 PLAATS HASHTAGS

Iedere dag verschijnen er honderden berichten op de tijdlijn van een LinkedIn lid. Door gebruik te maken van **#hashtags** is het direct duidelijk waar uw bericht over gaat. Zo kunnen lezers het bericht sneller 'scannen' en beoordelen.



10 BLIJF ALERT

Cruciaal: volg de activiteit rondom uw berichten! Krijgt u een reactie? Reageer dan **adequaat**. Blijft uw reactie uit? Dan daalt niet alleen uw geloof- waardigheid: u loopt mogelijk ook interessante **zakelijke kansen** mis!

LinkedIn is voor veel maakbedrijven een uitstekende manier om hun producten of diensten onder de aandacht te brengen bij de groep van beslissers (D.M.U.) van prospect of klant. Maar let wel: dit betreft in eerste instantie niet het doel.

Zie uw activiteit op LinkedIn als onderdeel van een groter geheel. Als een belangrijke schakel in de strategie om aan tafel te komen bij een nieuwe opdrachtgever.

Hier meer over weten? Dit document is onderdeel van de kennisblog: [LinkedIn als Waardevol Marketinginstrument](#).

OVER TEUN - MARKETING MAAKINDUSTRIE

De Maakindustrie blinkt uit op het gebied van innovatie, engineering en productie. Maakbedrijven hebben echter steeds vaker moeite met het genereren van new business.

TEUN laat hen beter zakendoen.

We maken OEM's en producenten commercieel toekomstbestendig door hun acquisitieproces te moderniseren. Het resultaat: de juiste leads, betere orders en meer omzet.

