

# De kneepjes van LinkedIn

Sociale netwerken op internet zijn aan een enorme opmars bezig. Of u daar nu actief mee bezig bent of niet, de kans is groot dat u al een of meerdere uitnodiging in uw Inbox heeft gekregen om u aan te sluiten bij LinkedIn. De oprichter en ceo van dit zakelijke netwerk, Reid Hoffman, omschrijft de positionering als volgt: 'LinkedIn is het kantoor, Facebook is de buurtbarbecue en MySpace is de bar'.

Juist het serieuze en strikt zakelijke karakter is de kracht van LinkedIn. Dankzij het grote succes zijn inmiddels vele nieuwe opties toegevoegd met als nadeel dat wie goed gebruik wil maken van zijn zakelijke profiel, veel tijd kwijt is met het bijhouden van alle mogelijkheden.

Jacco Valkenburg is in dat gat gesprongen en heeft een kleine, handzame gids geschreven waarin hij kort en bondig de mogelijkheden van het netwerk uitlegt. *Recruitment via LinkedIn* richt zich op personeelsmana-

gers op zoek naar goed personeel, maar de tips en trucs die Valkenburg geeft zijn ook erg bruikbaar voor iedereen die meer wil weten over wat er mogelijk is met LinkedIn.

Een eigen profiel aanmaken kost even wat tijd, maar met Valkenbergs aanwijzingen blijkt het vrij simpel. Intussen strooit hij met cijfers en vertelt ons dat een compleet bijgewerkt profiel tot 40% meer kans geeft om gevonden te worden. Dat zo'n pagina hoog scoort bij Google en dat er wereldwijd al 35 miljoen mensen zijn aangesloten. Wie met al die mensen in contact wil komen moet een premiumaccount openen, en dat is natuurlijk niet gratis. Wie even wil gluren naar de vijftig mensen met de meeste contacten kan dat onder andere doen op [www.toplinked.com](http://www.toplinked.com).

Het LinkedIn-netwerk wordt gebouwd op vertrouwen. Iemand die wordt uitgenodigd om deel te nemen, moet daarvoor expliciet toestemming geven. LinkedIn biedt daarbij ook de optie om te



Toegankelijkheid ★★★★★

Toepasbaarheid ★★★★★

Toegevoegde waarde ★★★★★

Het boekje van Jacco Valkenburg is helder en overzichtelijk en een goede wegwijzer in de wereld van LinkedIn

melden dat je diegene helemaal niet kent. Gebeurt dat vijf keer, dan krijgt die gebruiker een lagere status en wordt beperkt in zijn mogelijkheden. Dat komt een sterk netwerk ten goede, is het idee.

Zit je eenmaal goed in LinkedIn dan zijn de mogelijkheden groot. Consultants op zoek naar nieuwe opdrachtgevers, een klein bedrijf dat een reclamebureau zoekt met expertise in zijn eigen branche, allemaal kunnen ze nu heel gericht zoeken. Je stelt de vraag aan je eigen netwerk en verzoekt hen de vraag door te spelen naar hun netwerk. Zo kun je meteen in contact gebracht worden met de juiste mensen.

Een handleiding in boekvorm bij een virtueel netwerk lijkt misschien vreemd, maar doordat het handzaam is en helder en kort alles uitlegt, werkt het goed. Vooral waar Valkenburg ingaat op de tools die niet meteen zichtbaar zijn en toch nuttig kunnen blijken. Bijvoorbeeld dat je (gratis) drie modules aan je profiel

kunt toevoegen, waaronder het zoeken naar banen. Ook legt hij uit welke extra's een premium — dus betaald — account heeft.

Voor banenzoekers is de optie Companyprofiles bijvoorbeeld interessant. LinkedIn zorgt dat je meteen te zien krijgt welke medewerkers ervan in jouw persoonlijke netwerk zitten, je kunt een selectie maken op de bedrijven waar de meeste mensen werken voordat ze naar het betreffende bedrijf overstapten, of juist waar ze daarna naar toe gingen en, niet te vergeten, welke vacatures het bedrijf heeft.

Mocht het papieren medium teveel 'old school' zijn, dan is er altijd nog de mogelijkheid om online de optie Find answers in te schakelen. De database met antwoorden in de categorie 'Using LinkedIn' is enorm en de kans dat je daarin verdwaalt is groot. Het boekje van Jacco Valkenburg daarentegen is helder en overzichtelijk en een goede wegwijzer in de wereld van LinkedIn.

