



www.Linkedin.com is razend populair. Maar hoe werkt het? Een handleiding.

LinkedIn is een digitale groep, een ontmoetingsplaats op internet. Alleen in Nederland al groeit LinkedIn wekelijks met ca. 10 tot 15.000 gebruikers. Ook FINK gaat LinkedIn gebruiken als discussie platform en heeft hiervoor een speciale 'Group' aangemaakt voor haar leden. U kunt zich hier simpel voor aanmelden als u al actief bent op LinkedIn. Voordeel: na aanmelding op de groep van FINK inloophuizen ontvangt u automatisch per e-mail berichten over nieuws, discussies, etc van LinkedIn. Of u deelneemt aan discussies etc...

bepaalt u natuurlijk gewoon zelf.

Als FINK hopen wij onze leden een prima discussieplatform te bieden waarvoor we geen bijeenkomsten, congressen etc.... hoeven te organiseren, maar op ieder gewenst moment met u van gedachten kunnen wisselen over items (problemen – oplossingen en best practices) rondom de inloophuizen. Bijgaand een stappenplan om u aan te melden als:

gebruiker van LinkedIn

en vervolgens om u aan te melden als lid van de groep FINK inloophuizen

Nadeel LinkedIn: de navigatie & informatie is op dit moment nog Engelstalig. Wij communiceren uiteraard gewoon in het Nederlands. Laat u niet van de wijs brengen door de Engelse kretologie, wijst zich vanzelf.

Helpdesk

Mocht werken met LinkedIn problemen opleveren dan kan het landelijk steunpunt wel ondersteuning bieden per e-mail of per telefoon.

Een helder presentatie over het aanmaken van uw profiel op LinkedIn treft u tevens aan op de volgende link

op YouTube (<http://www.youtube.com/watch?v=r9nYR6UXhbY&feature=related>). In 3 korte filmpjes laat men daar zien hoe u een profiel compleet aanmaakt.

Stappen aanmelden als gebruiker van LinkedIn

Bezoek www.Linkedin.com

Kies voor 'join now' en vul hier uw profiel zo compleet mogelijk in. Dat wijst zich eigenlijk vanzelf: functie, banen, opleiding enzovoort. U kunt uw profiel zeer uitgebreid maar ook heel minimaal invullen.

LinkedIn vraagt om uw e-mail adres en een password

De velden met een * zijn verplicht om in te vullen. Andere velden kunt u overslaan (skip).

Gebruik de Nederlands taal.

LinkedIn vraagt u nu om uw bestaande e-mail adressen door te lopen. Advies:

sla dit op dit moment gewoon over (skip this step).

□ U heeft nu een bevestiging per e-mail ontvangen van LinkedIn > ga naar u email programma en klik op de link in de mail ([Click here](#) to confirm your email address). U komt in een scherm dat om bevestiging (confirm) vraagt. Klik hierop en u bent aangemeld op LinkedIn.

□ U komt nu in het aanmeldingsscherm van LinkedIn dat vraagt om uw wachtwoord.

□ Vervolgens kunt u het profiel verder aanpassen en u bijvoorbeeld ook aanmelden voor de Group FINK.

Aanmelden Group FINK inloophuizen

□ U bent aangemeld op LinkedIn en ziet boven in de navigatiebalk het woord 'GROUPS'. Aanklikken en nu ziet u een zoekveld voor 'groups'

□ Zoek op 'FINK inloophuizen' en u komt in de juiste Group terecht.

□ Klik op 'join this group' en u bent lid van de groep en krijgt ook hier weer een bevestiging van per e-mail.

□ U ontvangt vanaf nu per e-mail informatie over alle activiteiten binnen de groep en we hopen uiteraard dat u actief deelneemt aan discussies etc...

Aanvullende informatie over LinkedIn

Slimme instellingen

Onder het kopje 'Account & Settings' rechts bovenin vindt u onder meer uw privacyinstellingen.

Dit menu is van groot belang om te bepalen hoe uw profiel wordt weergegeven op LinkedIn en welke gebruikers welk deel van uw profiel kunnen zien. Ook kunt u aangeven hoe vaak u e-mailberichten met updates wilt versturen en ontvangen. Tot slot kunt u hier uw profiel aanpassen en zelfs helemaal verwijderen als LinkedIn niets voor u blijkt te zijn.

Connecties

Als uw profiel compleet is moet u uw netwerk gaan opbouwen. Dat doet u door mensen uit te nodigen om toe te treden tot uw netwerk. In LinkedIn-taal gaan mensen dan 'connecten'. Als diegene uw uitnodiging accepteert, wordt dat een eerstelijnscontact. Met deze personen kunt u direct mailen (Messages). Als deze contacten hun profiel aanpassen, bijvoorbeeld omdat ze een nieuwe baan hebben of hun netwerk uitbreiden, ontvangt u daarvan een e-mailbericht (Status Update of een Network Update).

LinkedIn kent ook een **zoekfunctie**, waarmee u kennissen en zakenrelaties sneller vindt. De zoekmachine deelt de resultaten die hij vindt slim in: de contacten die het dichtst bij u staan in uw netwerk komen bovenaan te staan.

Als iemand eenmaal een contactpersoon is, kunt u zien wie er tot zijn netwerk behoren. Deze mensen zijn van u een tweedelijnscontact. Bij een derdelijnscontact zitten er twee schakels tussen. Om in contact te komen met een tweedelijnscontact kunt u uw eerstelijnscontact vragen om een introductie. Deze contacten zijn voor u namelijk niet direct te benaderen, tenzij u een betaalde account hebt. Dan kunt u ze een zogeheten Inmail sturen.

U kunt tweedelijnscontacten wèl uitnodigen voor uw netwerk, maar het is niet verstandig in het wilde weg vreemden te benaderen. Als de persoon u niet kent, is de kans groot dat hij de uitnodiging weigert en als dat vijf keer gebeurt, wordt uw account tijdelijk geblokkeerd. Dit doet LinkedIn om spammers te weren.

Leuk is de functie 'People you may know', rechtsboven op uw homepage. Daar doet

LinkedIn suggesties wie u een uitnodiging kunt sturen. Het is verrassend hoe vaak er bekenden tussen zitten. Ook aardig is het deel **'Who's viewed my profile?'** Hier is te zien wie er op uw profiel is geweest. Afhankelijk van de privacy-instellingen van de bezoeker ziet u diens volledige naam of een anonieme kwalificatie als 'Iemand in de dienstensector uit Utrecht'. Zelf kunt u ook uw instellingen hierop aanpassen: stiekem gluren op andermans profiel kan het best met anonieme instellingen, maar wilt u juist wel opgemerkt worden dan verdient openheid de voorkeur.

Verder kunt u lid worden van **LinkedIn-Groepen**, bijvoorbeeld beroepsgroepen of groepen van bedrijven. Er zijn ook tal van groepen die elkaar kennen van de tennisclub of van de alumnivereniging van uw universiteit. Onderling kunnen discussies worden gevoerd en u kunt vragen stellen of informatie vragen. Met de zoekmachine kunt u speuren naar voor u relevante groepen die al bestaan. U kunt zelf uiteraard ook een nieuwe groep beginnen.

Gevorderden

De 'Answers'-sectie van de site biedt nog een mogelijkheid om uw reputatie op te bouwen. Daar stellen LinkedIn-leden vragen variërend van 'Hoe start ik een internetbedrijf?' tot 'Waarom zijn zoveel mensen trots dat ze hun mobiele telefoon weinig gebruiken?' Door vragen te beantwoorden kunt u de status van 'Expert' verwerven, wat u een plekje op de voorpagina van de 'Answers'-sectie oplevert. De verzwegen premisse is dat deze experts sneller worden opgemerkt en dus meer opdrachten, contacten en succes krijgen.

Succes!