

LinkedIn slim gebruiken

Van topsport naar topnetwerk!

Warming-up: Waarom deze tool?



Je LinkedIn-profiel is meer dan een visitekaartje: het is je digitale eerste indruk. Maar als je gevonden wil worden, moet je ook zichtbaar zijn. LinkedIn werkt het best als je actief deelneemt: niet door veel te posten, maar door bewust te tonen wie je bent en waar je voor staat.

Als je impact wil maken, moet je eerst duidelijk maken **waar je voor staat, wat je komt brengen en waarom dat waardevol is.**

Mensen zoeken geloof, visie en persoonlijkheid: wie je bent en wat jou drijft. Pas daarna willen ze weten wat je doet en hoe je dat hebt gedaan.

LinkedIn is daarom geen plek om simpelweg updates te posten. Het is een plek om relaties te bouwen, vertrouwen te creëren en deuren te openen naar mensen die het verschil kunnen maken in jouw wereld: recruiters, organisatoren, werkgevers, decision-makers.

Zo werkt dat proces in de praktijk:

1. Je deelt content die is afgestemd op je ideale doelgroep.
2. Iemand liket, reageert, volgt je, bekijkt je profiel of stuurt een connectieverzoek.
3. Elk van deze acties is een signaal.
4. Jouw taak is om op die signalen te reageren en het gesprek te starten.

Het doel van LinkedIn is niet te posten. Het doel is om gesprekken te creëren die deuren openen.



1. Wanneer en hoe vaak posten?



- 1 à 2 keer per maand iets posten is voldoende om zichtbaar te blijven.
- Beter regelmatig en authentiek dan veel en oppervlakkig.
- Post iets als je echt iets te zeggen hebt: een inzicht, ervaring, bedanking of stap vooruit.

Ideeën om te posten:

- Wat je geleerd hebt uit je sportcarrière dat je nu in je werk wilt toepassen.
- Een opleiding, gesprek of project dat je inspireerde.
- Een update over je zoektocht (bijv. 'Ik ben op zoek naar een uitdaging in...').
- Dank aan mensen of organisaties die je geholpen hebben.

2. Wat kan je delen of liken?



Alles wat aansluit bij jouw interesses, waarden of toekomstplannen. Zo leert jouw netwerk wie je bent en wat je belangrijk vindt.

Delen of reageren op:

- Artikels over sport, gezondheid, leiderschap of motivatie.
- Vacatures of bedrijven die jou aanspreken.
- Berichten van (ex-)teamgenoten of mentoren.

Tip: voeg altijd een korte persoonlijke zin toe bij wat je deelt.

3. Met wie connecteer je best?



Je netwerk bepaalt wat en wie je te zien krijgt. Breid het stap voor stap uit:

Start met:

- (Ex-)ploeggenoten, coaches, begeleiders, mensen van je federatie.
- Mensen die werken in sectoren die je interesseren.
- Recruiters of HR-professionals.

Voorbeeldbericht:

'Dag (naam), ik breid mijn netwerk uit nu ik me oriënteer op mijn volgende stap. Leuk om te connecteren!'

4. Hoe vacatures vinden (of laten vinden)?



1. Klik bovenaan op 'Vacatures' ('Jobs').
2. Typ in de zoekbalk functies die je interesseren (bijv. marketing, coach, sales, sportmanagement).
3. Filter op locatie en type job (en andere filters naar keuze).
4. Klik op 'Melding aanzetten' ('Set alert') om automatisch nieuwe suggesties te krijgen.

Tip: volg bedrijven waar je graag zou werken, dan verschijnen hun vacatures in je feed.

5. Hoe maak je jezelf zichtbaar voor kansen?



LinkedIn beloont activiteit. Door regelmatig iets te liken, reageren of posten, stijgt je in zichtbaarheid.

Simpele acties:

- Like of reageer 2 tot 3 keer per week op een bericht.
- Plaats minimum 1 tot 2 posts per maand en maximum 2 tot 3 posts per week. Foto's en video's versterken jouw post.
- Voeg nieuwe connecties toe na opleidingen of gesprekken.
- Vul 'Open to work' in (zichtbaar of enkel voor recruiters). Dit label heeft invloed op hoe je gezien wordt. Niet alle werkgevers vinden dit neutraal. Sommigen interpreteren het als een teken dat je (momenteel) werkloos bent.

6. Slim posten op LinkedIn: hoe en wanneer je het meeste bereik haalt



LinkedIn gebruikt een algoritme om te beslissen welke berichten aan wie worden getoond. Dat kijkt vooral naar interactie: hoeveel mensen reageren, liken of delen in de eerste uren. Hoe meer interactie, hoe groter je bereik.

Beste momenten om te posten:

- Dinsdag, woensdag of donderdag zijn het best.
- Maandag werkt goed voor inspirerende posts.
- Beste uren: 8-10 uur (ochtend), 12-13 uur (lunch) of 17-19 uur (na werktijd).

ECHTER: In de praktijk verschilt dat sterk afhankelijk van je netwerk/doelgroep. Recente analyses tonen aan dat de beste tijd niet universeel is. Deze momenten zijn goeie startpunten, maar geen vaste regels. Test en analyseer na 4 à 6 maanden (via LinkedIn analytics) wat werkt voor jouw netwerk.

Spelregels van het algoritme:

- Reacties wegen zwaarder dan likes: nodig uit tot gesprek en stel open vragen.
- Eerste 2 uur na de post zijn belangrijk voor bereik. Sterker nog: de eerste 30 minuten zijn nog kritischer dan vroeger.
- Gebruik 3 tot 5 relevante hashtags.
- Tag mensen enkel als het relevant is (max. 5).
- Zet externe links in de eerste comment.
- Reageer na het posten op commentaren en berichten van anderen. Er wordt geadviseerd om binnen het uur op commentaren te reageren (vermijd "posting & ghosting").

LinkedIn houdt van:

- Persoonlijke, authentieke verhalen;
- Positieve toon;
- Posts die interactie uitlokken;
- Foto's of korte video's met echte mensen.

Vermijd:

- Te veel hashtags of tags;
- Alleen externe links;
- Te vaak posten (meer dan 3x per week);
- Negativiteit of kritiek.

Kleine trucs:

- Reageer op anderen vóór je zelf post.
- Sluit je bericht af met een vraag.
- Gebruik witruimte en korte zinnen.
- Voeg een foto toe.
- Bedank mensen publiekelijk voor hulp of inspiratie.

7. Drie manieren om signalen op te vangen



Likes en reacties

Scroll door de activiteit van je berichten. Spot ideale prospects. Stuur hen een connectieverzoek en open het gesprek.

Profielbezoeken + nieuwe volgers

Bekijk wie jouw profiel heeft bezocht. Als ze in jouw doelgroep passen, maak dan snel de connectie voordat het moment voorbij is.

Binnenkomende connectieverzoeken

Niet elk verzoek is waardevol. Bezoek hun profiel. Als ze bij jouw doelgroep passen, accepteer en neem contact op met context.

8. Bouw een netwerk dat werkt voor jou



Netwerken is niet enkel wie je kent, maar ook wie jou kent. Wees oprecht geïnteresseerd, reageer op verhalen van anderen en deel af en toe iets over jouw pad of groei. Vraag gerust om een introductie als iemand jou kan voorstellen aan een interessant bedrijf of persoon.

Kort samengevat



- Post minimum 1 tot 2 keer per maand en maximum 2 tot 3 keer per week, liefst op dinsdag- of woensdagochtend.
- Volg de commentaren op na je post (vermijd "posting & ghosting")
- Reageer 2 tot 3 keer per week op anderen.
- Gebruik 3 tot 5 hashtags.
- Deel wat jou beweegt en wie je bent.
- Blijf authentiek: dat is wat mensen onthouden. Let wel: te persoonlijke of gevoelige content moet met de nodige voorzichtigheid gedeeld worden.

LinkedIn belooft niet wie het hardst roept, maar wie oprecht deelt en in dialoog gaat. Laat jezelf zien: als mens en als professional.