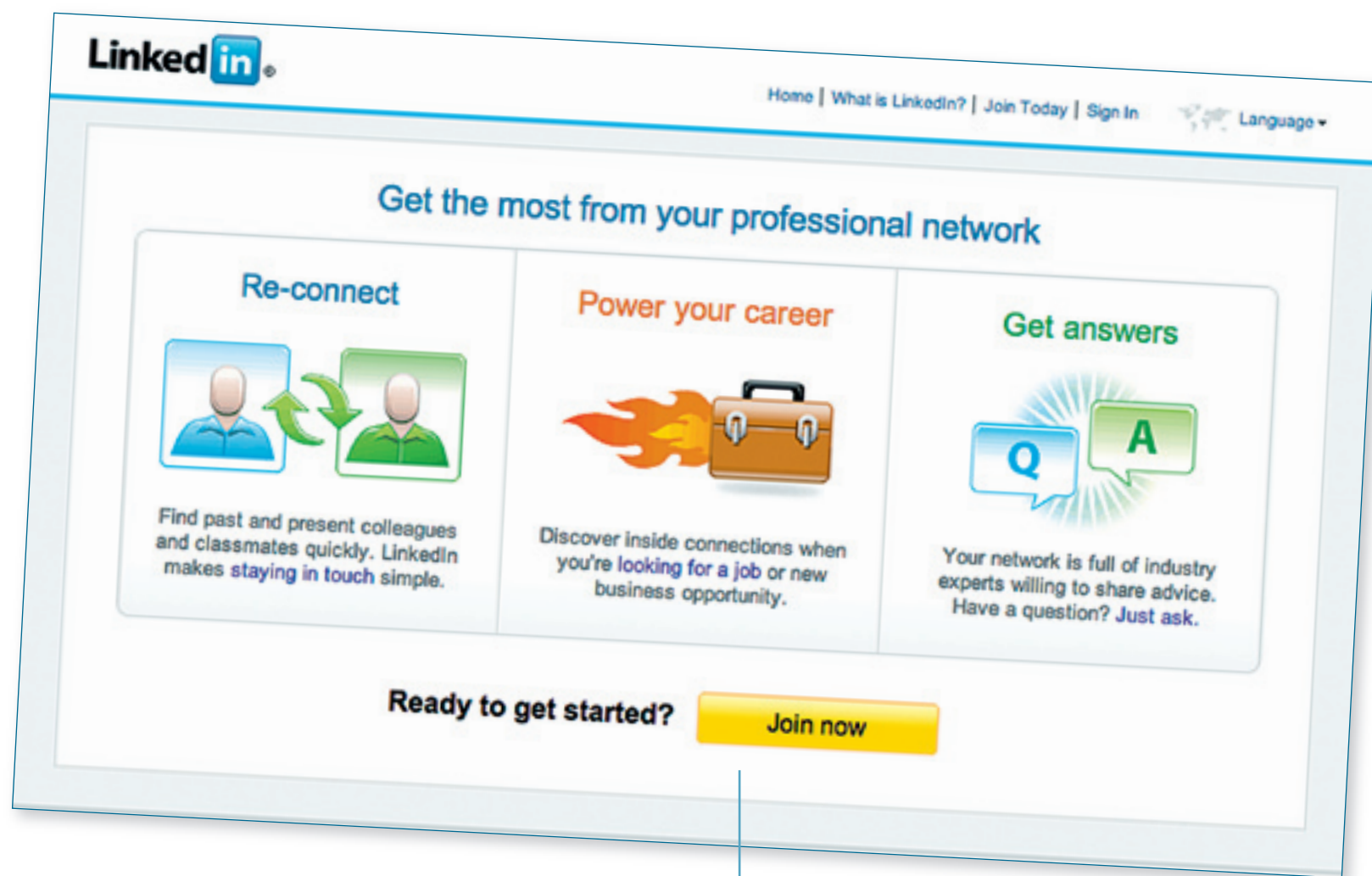


LinkedIn: grote mensen-Hyves

LinkedIn, wat kun je ermee en wat heb je eraan? V-focus vroeg het aan een aantal gebruikers van de netwerksite en kwam tot het volgende inzicht.

Henk ten Have



ZAKELIJKE NETWERKSITE

LinkedIn maakt het vinden van voor jou interessante contactpersonen makkelijker en efficiënter.

Illustratie: LinkedIn.com

W

at is het?

LinkedIn is een professionele netwerksite. Het belangrijkste doel van de website is gebruikers te laten profiteren van elkaars (zakelijke) netwerk. "Je zou het ook een grote mensen-Hyves kunnen noemen", zegt Gertjan Zevenbergen, hoofdredacteur bij AgriMedia en sinds begin dit jaar lid van LinkedIn. LinkedIn is in de herfst van 2002 begonnen in de woonkamer van een van de vijf oprichters. In mei 2003 werd LinkedIn officieel opgericht. Het netwerk heeft inmiddels 40 miljoen leden in meer dan tweehonderd landen over de hele wereld. Van de 9 miljoen Europese leden die de Amerikaanse site begin 2009 telde, kwamen er 1 miljoen uit Nederland.

Hoe word ik lid?

Op www.linkedin.com kun je je gratis inschrijven, maar je kunt ook een betaald account (met meer mogelijkheden) nemen. Na inschrijven vul je je profiel in (eventueel in verschillende talen): functie, vorige banen, opleiding enzovoorts. Ook kun je schrijven wat je precies doet, wat je sterke punten of specialisaties zijn. Verder kun je referenties plaatsen. Een foto maakt het profiel persoonlijker.

Hoe bouw ik mijn netwerk op?

Na het aanmaken van je profiel, kun je je netwerk opbouwen. Dat doe je door mensen, die je op enige wijze kent, uit te nodigen om toe te treden tot jouw netwerk. Ze kunnen jouw uitnodiging accepteren of weigeren, al zal dat laatste niet snel gebeuren.

Wat kan ik ermee?

"Het belangrijkste is (hernieuwde) contacten leggen", aldus Zevenbergen. Ook kun je contact leggen met de connecties van de mensen in jouw netwerk (tweedelijnscontacten). Deze contacten zijn echter niet direct te benaderen, tenzij je een betaald account hebt. Dan kun je ze een Inmail sturen. Bij een derdelijnscontact zitten er twee schakels tussen.

Ook Catharinus Wierda, projectleider bij Melkvee-academie, noemt (hernieuwde) contacten leggen als voordeel van LinkedIn. "En als contacten in jouw netwerk hun profiel aanpassen, bijvoorbeeld omdat ze een nieuwe baan hebben, krijg je daarvan een e-mail", vertelt hij. Zo blijf je op de hoogte van het zakelijke leven van jouw contacten. En dat kan interessant zijn.

"Je kunt ook lid worden van groepen", vertelt Herman Krebbers, projectleider bij DLV en een jaar lid van LinkedIn. Zo zijn er beroepsgroepen en groepen binnen bedrijven. Ook over bepaalde onderwerpen zijn er groepen. "Ik ben bijvoorbeeld

LinkedIn groeit

LinkedIn groeit in Nederland van 5 procent gebruikers in 2008 naar 12 procent gebruikers in 2009. Dat stelt onderzoeksbureau Ruigrok Netpanel in zijn rapport Next Web 2009. Het bureau vroeg ruim duizend Nederlanders naar het gebruik van websites en 'online toepassingen'. Daaruit kwam ook naar voren dat mannen vaker dan vrouwen actief gebruiker zijn van zakelijke sociale netwerken zoals LinkedIn (13 procent versus 6 procent). Ook blijkt dat middelbaar en hoger opgeleiden vaker actieve gebruikers zijn van zakelijke sociale netwerken dan lager opgeleiden (26 procent en 7 procent versus 1 procent).

In totaal heeft 72 procent van de Nederlanders een online netwerk, aldus het rapport van Ruigrok Netpanel. Hyves is veruit het populairst; 56 procent van de Nederlanders heeft een profiel op deze sociale netwerksite. Daarna volgen Schoolbank (33 procent) en MSN Spaces (18 procent). Op de vierde plek staan LinkedIn en Facebook (beide 12 procent).

Drie van de tien online netwerkers verwachten dat de tijd die men besteedt aan het netwerken steeds meer zal toenemen. 55 procent van de netwerkers besteedt wekelijks minder dan twee uur aan de zijn of haar netwerken. Een op de tien netwerkers besteedt wekelijks meer dan tien uur aan de online netwerken.

lid van de groep Biobrandstoffen", aldus Krebbers. "Onderling kunnen discussies worden gevoerd en je kunt vragen stellen of informatie vragen."

Hoeveel tijd ben ik eraan kwijt?

Dat verschilt. De een besteedt 5 tot 10 minuten per week aan het netwerken via LinkedIn, de ander een half uur of langer. "Een grotere tijdsinvestering levert echter wel meer op", verwacht Wierda.

Wat levert het mij op?

Je weet in korte tijd waar jouw contacten mee bezig zijn. "Daarnaast wordt het vinden van voor jou interessante contactpersonen makkelijker en efficiënter; zoeken via Google kost meer tijd", aldus Wierda. "Verder kun je jezelf in de kijker plaatsen door regelmatig de tekst in je profiel te veranderen of een andere foto te plaatsen", stelt Zevenbergen. "Jouw contacten krijgen daarvan bericht. Ook voor acquisitie biedt LinkedIn mogelijkheden."

Boek over LinkedIn

De Belgische netwerkexpert Jan Vermeiren heeft het boek 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken' geschreven. Daarin legt hij onder andere uit hoe je LinkedIn op een effectieve en efficiënte manier kunt gebruiken. Ook staan er 'geavanceerde LinkedIn-strategieën' in om bijvoorbeeld nieuwe klanten te vinden of een nieuwe baan. Vermeiren organiseert ook gratis webinars om uit te leggen hoe LinkedIn toe te passen. Kijk voor meer informatie op de website www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com.