

ANBEFALINGER TIL LINKEDIN

- Du kan have flere tilgangsvinkler til LinkedIn. Enten som privat/faglig profilering eller som administrator af en virksomhedsside på LinkedIn. Uafhængigt af dit motiv skal du bruge LinkedIn til at skabe professionelle relationer og profilere dig selv eller din virksomheds kompetencer
- Du understøtter din faglige profilering på LinkedIn med en veludfyldt profil, hvor det er oplagt, at du deler eksempler på dit arbejde. Det kan fx være online publikationer, fagbøger, præsentationer, links til arrangementer m.m. Det er vigtigt, at din profil altid er opdateret – også selvom du ikke søger job
- Er du ny på LinkedIn, eller vil du gerne sørge for, at din profil er detaljeret, er det en god idé at hente inspiration hos andre i dit netværk, der har en veludført profil for at se, hvordan de viser deres kompetencer på LinkedIn
- På samme måde kan du lade dig inspirere af andre virksomhedssider på LinkedIn og få ideer til, hvordan du bedst administrerer din virksomhedsside. Her behøver du ikke at begrænse dig til kun at undersøge virksomheder i din egen branche – ofte kan det være virksomheder fra andre brancher, der kan give nye bud på videnformidling via LinkedIn
- Som virksomhed kan du kun være interesseret i, at dine ansatte har 100 % opdaterede og skarpe profiler på LinkedIn, fordi de ansatte netop fungerer som virksomhedens ambassadører på platformen. Det sender positive signaler om kompetencer og ekspertise til kunder og deres respektive netværk
- Når du opdaterer dine oplysninger på LinkedIn, har du mulighed for at redigere din "headline" med en stillingsbeskrivelse under dit navn. Ofte vil det felt være det første, andre LinkedIn-brugere ser, når de møder dig på LinkedIn. Derfor kan det være relevant at uddybe dine kompetencer eller arbejdsområder her, så interesserede allerede her får en fornemmelse af dig som person. Er du eksempelvis chefkonsulent eller projektleder kan det være godt at få defineret, hvad dit speciale er, eller hvad du arbejder med
- Opret lukkede grupper med personer i dit netværk eller uden for dit netværk, hvis du har lyst til at starte en dialog med andre inden for et bestemt emne. LinkedIn-grupper fungerer kun, hvis alle medlemmer er engageret og bidrager til gruppen. Derfor er det en god idé at have en fornemmelse for behovet for den gruppe, du vil oprette, før du går i gang. Sæt derfor gerne nogle krav til folk, der ansøger om at blive medlem, så du sikrer, at folk er engageret
- Du kan også oprette åbne grupper på LinkedIn, og her vil du opleve, at mange vil vise interesse for gruppen, men engagementsraten kan være knap så stor. Du skal derfor være opmærksom på, at åbne grupper ofte bruges til faglig profilering, faglig opdatering, deling af kurser og arrangementer. Der vil derfor være knap så meget dialog at hente her
- Opretter du en virksomhedsprofil på LinkedIn, må du lægge en strategi. Er formålet en rekrutteringsside, en ren og skær "branding page", en salgskanal med fokus på virksomhedens

”produkter” eller noget helt andet? Det kræver, at I i virksomheden gør jer nogle tanker om, hvem I henvender jer til, hvem jeres målgrupper er, og hvilket indhold der passer til de udvalgte målgrupper og formålet

- Hvis virksomheden ikke allerede har en profil på LinkedIn, kan I regne med, at I er på LinkedIn på den ene eller anden måde alligevel. Opret derfor en profil, hvis I gerne vil tage ejerskab på LinkedIn. En tilstedeværelse på LinkedIn er et ansigt udadtil, som kan medføre øget trafik til virksomhedens hjemmeside
- Personligt kan du bruge LinkedIn grupper til at udvide dit netværk, videndeling, faglig opdatering og evt. indsamling af ny viden om kundernes behov
- Vil du gerne opfordre ansatte eller besøgende på din hjemmeside til at dele indhold på sociale medier som LinkedIn, kan du integrere deleknapper på din hjemmeside

Læs mere:

Se vores webinar om LinkedIn [her](#) eller se slidsene derfra for en gennemgang af gode råd til din profil

Læs også vores vejledning og guide til LinkedIn [her](#)

Se blogindlægget "[Få værdi ud af dit netværk](#)"