

# Skab relationer og resultater på LinkedIn

## Workshop om LinkedIn som kommunikationsmedie

GERT AAGAARD VAN HAUEN • CHEFKONSULENT • DDD

Hvis du har besluttet dig for at være på LinkedIn, er det første, du skal fokusere på, at opbygge en god profil, så du præsenteres professionelt. Det var et af budskaberne fra LinkedIn-ekspert Morten Vium på hovedbestyrelsens workshop: Skab relationer og resultater på LinkedIn.

Vi er sikkert mange blandt de 1,6 millioner danskere, der har oprettet en profil på LinkedIn, som står lidt famlende overfor, om vores profil er god nok, om vi har de rigtige kontakter og, hvordan vi løbende kan arbejde med vores profil. Det gav workshoppen en masse gode og konkrete råd og idéer til.

Der er ingen tvivl om, at LinkedIn bliver brugt i erhvervslivet i Danmark. I følge en undersøgelse blandt Ledernes medlemmer har 73 % af danske ledere en LinkedIn profil, og 64 % af danske ledere bruger sociale medier til at holde sig ajour med deres professionelle netværk. Navnlig blandt private virksomheder er LinkedIn også en væsentlig kanal til rekruttering af nye medarbejdere.

### En god profil er vigtig

Prøv at lav en Google-søgning på dit navn. Hvis du har en LinkedIn-profil, kommer den op som én af de øverste i søgeresultatet. Det er derfor alfa og omega, at din profil er rigtig opbygget, så den signalerer det, du ønsker.

Det vigtigste er at arbejde med overskriften. Den må gerne omfatte mere end blot en titel. Skriv om dit speciale og hvad, der er specielt ved dig. Sørg også for at have godt profilbillede – det er et close up billede, hvor du smiler, og hvor baggrunden er uden forstyrrende elementer.



Dernæst skal du sørge for at skabe opmærksomhed ved at udarbejde et godt summary. Gør dig selv interessant. Begynd med det mest aktuelle og spændende og brug eventuelt relevante nøgleord og begreber, da det kan have betydning, når andre søger på LinkedIn.

### Arbejd med din profil

Når du har udarbejdet din profil, har du et godt fundament til at opbygge og vedli-

geholde dit LinkedIn-netværk. Begynd med at beslutte dig for, hvad din strategi skal være i forhold til, hvem du gerne vil forbindes med på LinkedIn. Skal det være »så mange som muligt«, skal det være personer, du har interessefællesskab med, eller skal det være personer, du kender og har mødt og har interessefællesskab med? Når du har en fastlagt strategi, behøver du ikke at tage stilling fra gang til gang, når du vil inviterer eller selv bliver inviteret til at forbinde med andre.

Et andet godt råd, Morten kom med, er, at sætte en personlig meddelelse på – både når du selv accepterer en invitation eller når du selv invitere andre til at forbinde med dig. Lav nogle skabeloner, så du ikke behøver at bruge så meget tid på det.

Når du skal opbygge dit LinkedIn-netværk, kan du begynde med at forbinde til personer i dit faglige netværk, inviter de personer, du møder, svar på de invitationer, du får og benyt dig af søgemulighederne på LinkedIn. LinkedIn er et super stærkt søgemedie, hvor du under »advanced search« kan målrette dine søgninger på rigtig mange måder.

Du kan gøre dig selv mere synlig på LinkedIn ved at dele viden og informationer med dit netværk i statusopdateringer. Det kan være med til at tiltrække de personer, som du ønsker at tiltrække. Del fx viden, hvis du har læst en interessant artikel eller hørt et spændende indlæg på en konference.

Du kan også søge og tilmelde dig grupper på LinkedIn og herigennem få kontakt til nye personer til dit netværk. Grupperne vil også ofte være mere trygge fora at stille spørgsmål i og søge hjælp til løsning af problemer.

Morten rundende workshoppen af med en opfordring til at være struktureret og bruge 30 minutter om ugen på at pleje og udvikle dit netværk på LinkedIn:

- Invitér folk du møder
  - Svar på invitationer
  - Skriv en statusopdatering
  - Skriv en kommentar i en diskussion
- God arbejdslyst. ■