

Unionens LinkedIn-guide

Tips och inspiration för din karriär. Så skapar du en riktigt bra LinkedIn-profil som både marknadsför dig och bygger nätverk på LinkedIn.

Författare: Charlotte Hågård, Karriär- och LinkedIn-expert
www.karriarlinkedinspecialisten.se

LinkedIn – världens största karriärnätverk

LinkedIn är världens största professionella karriär- och affärsnätverk. En av tre yrkesverksamma har en LinkedIn-profil, två nya medlemmar tillkommer varje sekund. Sedan starten 2003 har LinkedIns utveckling gått allt snabbare och nu finns man i över 200 olika länder och territorier runtom i världen, med över 650 miljoner medlemmar.

I början sågs LinkedIn som en sajt för jobbsökare. I dag finns alla där – chefer, medarbetare, karriärintresserade, jobbsökare, egenföretagare, rekryterare, säljare och arbetsgivare.

LinkedIn har fokus på yrkesmänniskor och ger alla samma möjlighet att visa upp vem man är och vad man kan professionellt.

LinkedIn är ditt nya digitala visitkort

LinkedIn hjälper dig att framtidstrygga din karriär genom att ha gått från att vara ett digitalt cv till ett komplett personligt varumärkesverktyg där du kan skapa ett positivt personligt rykte, nätverka, blogga, hålla dig uppdaterad om branschnyheter, sälja och söka jobb med oändliga möjligheter för personlig marknadsföring.

Din LinkedIn-profil är en kombination av ett digitalt visitkort, cv och personlig karriärsida där du dels kan marknadsföra dig själv, dels bygga ett stort professionellt nätverk.

För att lyckas på LinkedIn måste du lägga tid och kraft på att skapa en riktigt bra profil och sedan uppdatera den kontinuerligt. Aktivitet är nyckeln.

Första intrycket får man av dig på LinkedIn

I dag får vi allt oftare ett första intryck av varandra via nätet. Vi har blivit ”digitala detektiver”. Inför vårt möte söker vi information om dig och kollar upp dig på LinkedIn. Vi granskar din LinkedIn-profil och tar reda på vem du är, vad du jobbar och har jobbat med, vilka kollegor och kunder du har. Vi vill veta vad du har för kunskaper, erfarenheter, kompetenser och rekommendationer. Vi ser även hur stort nätverk du har, om vi har några gemensamma kontakter och hur aktiv du är med inlägg etc.

På så sätt blir din LinkedIn-profil det första professionella intryck vi får av dig innan vi träffas. Se till att skapa en profil som ger dig trovärdighet och skapar förtroende. Börja med att tydliggöra ditt personliga varumärke genom att skaffa självinsikt och bestämma dig för hur du vill uppfattas av din målgrupp.

8 tips innan du skriver din profil

Lägger du tid på LinkedIn, kommer du snart att börja se spännande resultat och nya möjligheter öppna sig.

1. Bestäm målet med din profil.
2. Klargör din målgrupp.
3. Ta fram din story och håll en röd tråd genom hela din profil.
4. Besök andras profiler för inspiration.
5. Satsa på en 100-procentig komplett profil, så att du kommer upp i högsta (av fem nivåer) profilstatus – stjärna. Det ökar dina chanser att bli hittad av LinkedIns sökmotor.
6. Ställ in dina sekretessinställningar så inte alla ser när du gör uppdateringar av din profil.
7. LinkedIn styrs av sökord. Välj vilka sökord du vill bli hittad på och använd dem på rätt ställen – yrkesrubriken, sammanfattningen, erfarenhet, utbildning och kompetenser.
8. Välj vilket språk du ska skriva din profil på. En profil på ett annat språk gör det enklare för internationella kontakter och rekryterare att hitta dig på LinkedIn. Om din målgrupp bara finns i Sverige, kan det räcka med en svensk profil – förutsatt att de söker med svenska sökord.

Så bygger du din LinkedIn-profil på bästa sätt

Profilmfoto

Ditt foto är det första LinkedIn-besökaren tittar på. Använd ett foto som signalerar hur du vill bli uppfattad som yrkesmänniska och som passar din bransch. Fotot ska vara ljus, positivt och professionellt. Se till att du ler på fotot och att dina ögon syns ordentligt, det ger ett trevligt och inbjudande intryck.

Namn

Använd ditt riktiga för- och efternamn, undvik onödiga initialer, smeknamn och tillägg.

Yrkesrubrik

Texten under ditt namn kallas din Yrkesrubrik. Det är den mest centrala delen i din profil som alla besökare tittar på direkt. Genom att skapa en intresseväckande, tydlig och sökordsoptimerad yrkesrubrik, sticker du ut genom att visa vad du gör och kan, istället för att bara lyfta fram din titel.

Om du söker jobb, skriver du vad du kan, istället för ”söker nya utmaningar”, vilket inte säger någonting alls om din kompetens.

Bransch

Välj den bransch som passar bäst in på din erfarenhet, där du är nu eller vill vara i framtiden. När du ska välja, får du en rullista från LinkedIn som stöd för ditt beslut.

Kontaktuppgifter

Se till att skriva in alla dina kontaktuppgifter, som e-post, jobbadress och eventuella hemsidor så att ditt nätverk enkelt kan få kontakt med dig. Lägg gärna till ditt mobilnummer om du vill. Kom ihåg att lägga till en e-postadress för jobbet om du inte vill att potentiella kunder m fl ska kontakta dig via din privata e-post.

Då dina kontaktuppgifter bara kan ses av dina förstahandskontakter, är ett tips att även skriva dina kontaktuppgifter i sammanfattningen.

Sammanfattning

Din profilsammanfattning är en av de viktigaste delarna i profilen. Här ska du ge en övergripande presentation av ditt professionella jag och snabbt fånga besökarens uppmärksamhet. Din ideala sammanfattning är kort, fokuserad och ger en snabb överblick över vem du är, vad du kan erbjuda och vilka karriärmål du har.

En bra sammanfattning ökar chansen att besökaren tar sig tid att skrolla ner och läsa igenom dina erfarenheter, kompetenser och rekommendationer. Kom ihåg att använda sökord.

Erfarenhet & Volontärarbete

Presentera din arbetserfarenhet enkelt, tydligt och kortfattat. Beskriv vilka arbetsuppgifter du haft samt dina prestationer och resultat, både i ditt nuvarande och tidigare jobb.

Ta med sökord i rubrik och text.

Lägg till dina frivilliga uppdrag under avsnittet Volontärarbete för att ge en bredare bild av dina engagemang.

Utbildning

Ta med dina utbildningar och lägg din högsta utbildning överst (i första hand akademiska studier). Lyft upp de övriga studier som lyfter ditt personliga varumärke bäst. Om du vill visa vilka kurser du gått, lägg till avsnittet Kurser och lista dem där istället.

Kompetenser

Vill du maximera din chans att attrahera intressanta rekryterare, arbetsgivare, kunder och nya kontakter? Lista dina kompetenser så ökar du sannolikheten x 13 att du får fler profilbesök.

Dina kompetenser ger en visuell översiktssbild av ditt personliga varumärke, ett överskådligt sätt att visa vad du kan. Du kan lägga upp max 50 st, välj så många relevanta kompetenser som möjligt. Välj de tre översta noga då dessa syns direkt för din besökare.

Rekommendationer

Rekommendationer är en viktig del av din personliga marknadsföring på LinkedIn och ett av de bästa sätten att få din profil att skilja sig från mängden. Det stärker din trovärdighet och ditt varumärke att andra människor med egna ord bekräftar att du är en duktig och bra yrkesperson.

Försök få minst 5 rekommendationer, du kan skriva till ditt nätverk på LinkedIn och be dem rekommendera dig.

Lägg till fler avsnitt i din profil

Under rubriken Bedrifter kan du lägga till avsnitt där du visa upp olika sidor av dig själv:

- Certifikat
- Kurser
- Organisationer
- Patent
- Projekt
- Provresultat
- Publikationer
- Språk
- Utmärkelser och priser

5 tips - använd LinkedIn för att lyckas i karriären

Oavsett om du ska söka jobb, stärka ditt personliga varumärke eller bygga ditt nätverk är LinkedIn mer eller mindre ett nödvändigt karriärverktyg i dag. Men hur använder du ditt konto i praktiken för att få hjälp i karriären?

1. Lägg länken till din profil i ditt cv och i din mejlsignatur. Många företag kollar dig ändå, men det skadar inte att hjälpa dem på traven.
2. Följ intressanta företag, grupper och personer så att du får upp deras nyheter och lediga jobb i ditt flöde. Du kan även följa hashtags inom intressanta ämnen - #följhashtags.
3. Boosta ditt varumärke genom att publicera statusuppdateringar och blogginlägg. Om dina inlägg är relevanta för din målgrupp ökar chansen att de får spridning.
4. Använd LinkedIn's funktion *Karriärmål* för att signalera till rekryterare att du är öppen för nya jobbmöjligheter.
5. Gå med i olika typer av grupper och starta gärna din egen.

Kom ihåg att vara aktiv!

- LinkedIn blir bara ett bra verktyg om du skapar en vana att vara aktiv och vara där en stund varje dag.
- Se till att kontinuerligt bygga ditt nätverk och hålla dig uppdaterad genom att följa intressanta företag och personer.
- Bygg ditt personliga varumärke som expert genom att göra uppdateringar och blogga.
- Gå med i relevanta grupper, gör affärer genom social selling, utveckla din karriär genom att hitta nya jobb och lär dig använda tiden effektivt på LinkedIn.

Lycka till!

Charlotte Hågård,
Karriär- och LinkedIn-expert
www.karriarlinkedinspecialisten.se