

# Unionens LinkedIn-guide

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

Författare: Charlotte Hågård, Karriär- och LinkedIn-expert  
[www.karriarlinkedspecialisten.se](http://www.karriarlinkedspecialisten.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 närmare 700 miljoner medlemmar.

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

LinkedIn har fokus på yrkesmänniskor och ger alla samma möjlighet att bygga sitt personliga varumärke och 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 etcetera.

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

När du lägger tid på LinkedIn, kommer du snart att börja se spännande resultat och nya möjligheter öppna sig. Här kommer några tips om hur du kommer igång rätt.

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 LinkedIn's algoritmer.
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 ljusst, 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.

### **Rubrik**

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

Om du söker jobb, skriv vad du kan, istället för ”söker nya utmaningar”, vilket inte säger någonting alls om din kompetens. Vill du ändå signalera att du är på väg till något nytt ska du vara specifik och till exempel skriva ”Söker nya utmaningar inom ekonomi, finans, administration inom IT-branschen”.

### **Bransch**

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

### **Kontaktuppgifter**

Skriv in alla dina kontaktuppgifter, som e-post, jobbadress och eventuella hemsidor så att ditt nätverk enkelt kan få kontakt med dig. Välj om du även vill ha med ditt mobilnummer. Kom ihåg att lägga till en e-postadress för jobbet om du inte vill att potentiella kunder med flera 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 (Om/Info)**

Din profilsammanfattning (kallad Om på datorn och Info i mobilen) 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 gjort, 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 resten av din profil. Kom ihåg att använda sökord.

### **Bakgrundsbild**

För att sticka ut kan du byta ut bakgrundsbilden till något som representerar dig och det du står för.

### **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 fram övriga studier som stödjer 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.

### **Bedrifter – lägg till fler avsnitt i din profil**

Under rubriken Bedrifter kan du lägga till nio avsnitt som visar olika sidor av dig :

1. Certifikat
2. Kurser

3. Organisationer
4. Patent
5. Projekt
6. Provresultat
7. Publikationer
8. Språk
9. 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 ett viktigt 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. 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.

## Om du söker jobb just nu

- Använd LinkedIn's funktion *Öppen för nya jobbmöjligheter* för att signalera att du är öppen för nya jobbmöjligheter. Den hittar du högst upp i din profil. Välj om du vill visa alla på LinkedIn eller bara för rekryterare.
- Bekanta dig med alla funktioner under fliken **Jobb** i menyn. Här kan du hitta och söka många lediga jobb, prenumerera på jobb och mycket mer.
- Bygg ditt nätverk varje dag och var aktiv med att göra egna uppdateringar samt gilla och kommentera andras inlägg. LinkedIn är en plattform där det är enkelt att synas och med en bra profil och en tydlig rubrik om vad du söker kan du skapa många nya möjligheter.
- Ju mer du jobbar med dina sökord och lägger in dem på rätt ställen i profilen, ju lättare att bli hittad av rekryterare och LinkedIn's algoritmer.

*Lycka till!*