

LinkedIn – tips och inspiration

Författare: Charlotte Hågård, Newstart, www.newstart.se

Vad är LinkedIn?

LinkedIn är världens största professionella karriär- och affärsnätverk. En av tre yrkesverksamma har en LinkedInprofil, två nya medlemmar tillkommer varje sekund. Sedan starten 2004 har LinkedIns utveckling gått allt snabbare och nu finns man i över 200 olika länder och territorier runtom i världen, med över 500 miljoner medlemmar. I början sågs LinkedIn mycket som en sajt där man var med om man ville ha ett nytt jobb. I dag finns alla där – jobbsökande, chefer, karriärintresserade, 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 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.

Vad är en LinkedIn-profil?

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

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

Därför ska du ha en proffsig LinkedInprofil

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. Vi granskar din LinkedIn-profil och tar reda på vem du är, vad du jobbar med och har jobbat med, vilka kollegor och kunder du har. Vi vill veta vad du har för kunskaper, erfarenheter och omdömen.

På så sätt blir din LinkedIn-profil det första professionella intryck vi får av dig innan vi träffas.

10 tips innan du skriver din profil

1. Bestäm målet med din profil.
2. Klargör din målgrupp.

3. Din LinkedIn-profil ger många gånger ger människor sitt första professionella intryck av dig. Skapa en profil som ger dig trovärdighet och skapar förtroende.
4. Ta fram din story och håll en röd tråd genom hela din profil.
5. Besök andras profiler för inspiration.
6. Tydliggör ditt personliga varumärke genom att skaffa självinsikt och bestäm dig för vilket värde du tillför till din målgrupp.
7. Satsa på en 100-procentig komplett profil, så att du kommer upp i högsta profilstatus – stjärna – och ökar dina chanser att bli hittad via sökmotorer.
8. Ställ in dina sekretessinställningar så inte alla ser när du gör uppdateringar av din profil.
9. Välj vilka sökord du vill bli hittad på och använd dem på rätt ställen – yrkesrubriken, sammanfattningen, erfarenhet, utbildning och kompetenser. Om potentiella kunder eller rekryterare letar på LinkedIn efter den kompetens, vara eller tjänst du erbjuder och du inte dyker upp i deras sökresultat, är det en förlorad möjlighet.
10. Välj vilket språk du ska skriva din profil på. Att ha profilen på både svenska och engelska kan vara bra om du vill bli hittad av människor som talar båda språken. Om din målgrupp bara finns i Sverige, räcker det med en svensk profil.

Så bygger du din LinkedIn-profil på bästa sätt

Foto

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 ljust, 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 och undvik onödiga initialer, smeknamn och andra 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 och visar vad du verkligen kan, inte bara vilken titel du har.

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

Det är en sak att bli hittad. En annan att bli kontaktad. Därför ska du skriva in alla dina kontaktuppgifter, som e-post, telefonnummer, adress och eventuella hemsidor så att ditt nätverk enkelt kan få kontakt med dig.

Du kan även länka ditt Twitterkonto till LinkedIn. Kom ihåg att lägga till en e-post-adress för jobbet om du inte vill att potentiella kunder m fl ska kontakta dig via din privata e-post.

Då bara dina kontaktuppgifter är tillgängliga för dina förstahandskontakter, är ett tips att även skriva dina kontaktuppgifter i sammanfattning samt lägga till delen.

Sammanfattning

Din profilsammanfattning är en av de viktigaste delarna i profilen. Här har du möjlighet att presentera dig själv och ditt personliga varumärke på ett intresseväckande sätt 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. Använd dig av sökord som beskriver vad du gör – kompetenser och funktioner – och som du vill bli hittad på.

Arbetslivserfarenhet

Presentera din arbetserfarenhet enkelt, tydligt och kortfattat. Beskriv vilka arbetsuppgifter du haft samt dina prestationer och resultat. Beskriv ditt nuvarande jobb och tidigare arbeten som känns relevanta för ditt framtida karriärmål. Ta med sökord i rubrik och text.

Utbildning

Här ska du ta med din högsta utbildning, i första hand akademiska studier. Om du har andra studier, välj de som lyfter ditt personliga varumärke bäst. Om du vill berätta om 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 översiktsbild över ditt personliga varumärke, ett lättillgängligt sätt att visa vad du kan. Lägg upp så många relevanta kompetenser som möjligt, max ta upp 50 stycken.

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 om en rekommendation.

Volontärarbete

Här kan du lägga till dina eventuella volontäruppdrag. Att jobba ideellt kan vara något som gör att du sticker ut.

Lägg till fler avsnitt i din profil

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

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

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 verktyg i dag. Men hur använder du ditt konto i praktiken för att få hjälp i karriären?

4 tips – så här ska du göra

1. Skriv ut en länk till din profil i ditt cv och lägg även till den i din mejlsignatur. Många företag kollar dig ändå, men det skadar inte att hjälpa dem på traven.
2. Följ företag som du är intresserad av så att du får upp deras nyheter och lediga jobb i ditt flöde. Titta på kontakter som jobbar där och som kan hjälpa dig att få in en fot.
3. Boosta ditt varumärke genom att publicera statusuppdateringar och blogg-inlägg via din profil. Om dina inlägg är relevanta för din målgrupp finns det en chans för att de får spridning.
4. Gå med i olika typer av grupper och starta gärna din egen. På så sätt håller du dig uppdaterad och kompetensutvecklar dig själv. Det är även ett bra sätt att utöka ditt nätverk med kontakter med liknande intressen som du själv.

Kom ihåg att vara aktiv!

LinkedIn blir bara ett bra verktyg om du får in en vana att vara aktiv och vara där en stund varje dag.

- Se till att kontinuerligt bygga ditt nätverk, hålla dig uppdaterad och kompetensutveckla dig 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 lära dig använda tiden effektivt på LinkedIn.

Lycka till!