

Haal meer uit LinkedIn met een S.E.X.Y.* LinkedIn Profiel

Workshop voor SoftWash partners

7 mei 2025

Dit werkboek is van:

**Je trainer:
Josine van de Nobelen**

Feel free to link with me:

<https://www.linkedin.com/in/josinevandenobelen/>



Josine van de Nobelen
M: +31-654671054
E: mail@josinevandenobeelen.com

Haal meer uit LinkedIn met een S.E.X.Y.* LinkedIn Profiel



Jouw notities en inzichten:



Je Mindset is alles! (YOU)

LinkedIn is één groot netwerkevent met jouw profiel als gratis reclamezuil, als persoonlijke landingspagina.

Je bent hier om te netwerken. Nieuwe contacten maken, contact onderhouden en het vergroten van je netwerk. Wanneer je inlogt op LinkedIn zouden dit je gedachten kunnen zijn:
Wie vind ik interessant om mee te praten? Wie lijkt me leuk? Hoe kan ik deze persoon/ personen helpen?

CIRCLE OF ... KNOW → LIKE → TRUST → BUY

KNOW: LEREN KENNEN, het ontmoeten van (nieuwe) mensen.

Praktisch = contact maken op LinkedIn, met iedereen die je kent, en met relevante mensen die je nog niet kent.

Buurt flyeren waar je aan het werk bent, bedrijf binnenlopen op een industrieterrein, netwerkclubs.

LIKE: KENNISSEN WORDEN, contact onderhouden

Praktisch = LinkedIn: berichten sturen, berichten posten, reageren op anderen hun berichten.

Aardig zijn, contact onderhouden, opvolgen, chatten, appen.

TRUST = VERTROUWEN KRIJGEN – zonder vertrouwen geen verkoop.

Praktisch = klantverhalen posten op LinkedIn, je eigen berichten volgen, positief zijn.

Doen wat je beloofd, samenwerken, anderen helpen, tijd doorbrengen met mensen, aandacht geven.

BUY = klanten KOPEN je dienst/ product.

Daar komen altijd **AMBASSADEURS** uit.



Wat zijn jouw gedachten over LinkedIn?



Jouw Doelgroep op LinkedIn

Wie wil je dat jouw LinkedIn Profiel gaat lezen? Voor wie schrijf je jouw ervaringen op?

Je doelgroep zijn die mensen die je in de toekomst wil ontmoeten. Of je wil met ze samenwerken, of je wil dat ze je klant worden, misschien wil je wel werken bij het bedrijf waar je doelgroep werkt. Misschien wil je gewoon ontmoeten en erover praten hoe je elkaar kunt helpen?

Alles wat je wil kan, zolang het maar duidelijk blijft voor degene die het leest. Je schrijft je profiel voor je doelgroep. Mocht je ook berichten op je tijdlijn plaatsen, dan zijn deze ook gericht aan je doelgroep.



Geef antwoord op de volgende vragen:

- Wat voor soort bedrijven behoren tot jouw doelgroep?
 - o Internationaal/ nationaal/ profit / non-profit/ groot/ MKB/ ZZP?

- Weet je nu al namen van bedrijven waar je straks mee wil gaan werken of voor wil werken?
 - o **Schrijf deze namen op.**

- Wie wil je dat jouw profiel straks gaat lezen? Welke functie heeft deze persoon?
 - o Leidinggevende/ eigenaar/ manager?
 - o Facilitair manager/ CEO/ directeur/ eigenaar/ VVE beheerder /

- In welke stad/ land/ deel van het land zitten de mensen die jij zoekt?
 - o Lokaal gebied (stad Provincie) / landelijk/ buitenland



Doelen met LinkedIn (XL je kansen, je business)

Bepaal je doelen voor LinkedIn, dan weet je welke richting je op wil met dit platform.

connecties; bij voorkeur _____

testimonials; bij voorkeur _____

posts per week; bij voorkeur _____

reacties/ likes bij anderen; bij voorkeur _____

Jouw doelen	Nu	Over 1 jaar
# connecties		
# testimonials		
# posts – updates (per week)		
# reacties op anderen (per week)		



Josine van de Nobelen
M: +31-654671054
E: mail@josinevandenobeelen.com

Algoritme highlights (XL je kansen, je business)

 Don't and Do's



Josine van de Nobelen

M: +31-654671054

E: mail@josinevandenobeelen.com

7 Strategies to get more out of your LinkedIn Profile

1. Zorg voor een geweldige pasfoto van jezelf – (STRAAL)

 Don't and Do's – check ook <https://pfpmaker.com> voor een gekleurde achtergrond.

 Welke ideeën heb je voor je achtergrond foto?

Afmeting voor je achtergrond foto is 1584 * 396 pixels. Maak je achtergrond op <https://canva.com>. Dit is een gratis platform, waarvoor je je wel dient in te registreren.



2. Creëer een specifieke headline (STRAAL + EXPERTISE)

Template LinkedIn Headline

1. DOELGROEP + OPLOSSING + HET KERNPROBLEEM VAN JE DOELGROEP

1. Ik help eigenaren aan een stralend schoon pand, veilig voor mens en milieu
2. Milieuvriendelijk reinigen van gevels, daken en terrassen – met blijvend effect
3. Ik laat jouw woning of bedrijfspand weer stralen, zonder agressieve middelen
4. Zachte kracht, groot verschil – dak- en gevelreiniging met blijvend resultaat
5. Reiniging zonder schade: SoftWash voor langdurige bescherming van je woning of bedrijfspand
6. SoftWash-expert in jouw regio – voor duurzaam schone resultaten
7. Voor bedrijfspandeigenaar die geen risico wil lopen bij gevel- of dakreiniging
8. Duurzaam vastgoedonderhoud begint met SoftWash
9. Verantwoord reinigen met effect – voor huizen, bedrijfspanden VVE-eigenaren
10. Ik laat panden weer spreken – schoon en verzorgd
11. Met zorg voor jouw pand én voor het milieu

2. VOEG ZOEKWOORD OF BEROEPSCATEGORIE TOE

- reiniging zonder hogedruk
- duurzame reiniging
- duurzame reiniging
- vastgoedonderhoud
- langdurige bescherming
- langblijvend resultaat

3. SHUFFLE DE ONDERDELEN

Begin met je beroepsgroep | zoekwoord – en maak dan de zin

1. Ik laat jouw woning of bedrijfspand weer stralen, zonder agressieve middelen | SoftWash Specialist | reiniging zonder hoge druk | dak- en gevelreiniging
2. Verwijdert algen, mos en vuil met blijvend resultaat – SoftWash zoals het hoort | Dakreiniging
3. Ervaren SoftWash-partner – specialist in dak-, gevel- en terrasreiniging | professioneel reinigen | reinigingsspecialist
4. SoftWash-specialist | Gevel- en dakreiniging zonder schade | Duurzaam & milieuvriendelijk resultaat



Josine van de Nobelen
M: +31-654671054
E: mail@josinevandenobeelen.com

 **Maak hier jouw eigen headline (STRAAL + EXPERTISE)**

*TIP: Je hebt ruimte voor 220 karakters als je de headline op je PC invult. Via de app op je mobiel kun je je headline verlengen tot 240 karakters. De eerste 4-50 tekens zijn meteen zichtbaar.



3. Schrijf jouw unieke verhaal (INFO/ ABOUT) (STRAAL + EXPERTISE + XL + YOU)

Informatie verzamelen voor je LinkedIn INFO

Stap 1: Bepaal wat je wil zeggen en hoe

Voordat je ook maar één letter schrijft - of typt - bepaal wat je wil vertellen en wat je wil dat mensen doen. Stel jezelf deze vragen:

- Wie is je ideale doelgroep, welke mensen wil je bereiken? Wie zijn de meest belangrijke beslissingsmakers en beïnvloeders voor jou? Door wie wil jij gevonden worden? *Dit is je klantengroep – mensen die op zoek zijn naar jouw expertise.*
- Wat wil je dat ze van jou weten, leren of wat wil je dat ze doen?
- Wat wil je dat ze denken als ze jouw verhaal lezen?



Schrijf je antwoorden op, typ ze uit, maak een mindmap, doe wat werkt voor jou.

Stap 2: Verzamel je tekst

Bekijk wat je per onderstaande categorie kunt vertellen. Misschien gebruik je het straks in je verhaal, misschien niet. Dat maakt niet uit. Je zit nog steeds in een brainstorm – of braindump – fase. Verzamelen wie je bent, waarom je doet wat je doet en hoe je dat doet voor jouw doelmarkt.

1. Wat doe je?

Schrijf enkele zinnen over wat je doet en wat je betekent voor een ander, voor een team, voor een bedrijf, voor interne of externe klanten = je doelgroep.

2. Je prestaties. Beschrijf in een zin wat je hebt bereikt voor je eigen bedrijf of het bedrijf waar je voor werkt.

3. Je passie. Vertel waarom je doet wat je doet. Wat raakt jou? Waar loop je warm voor?

4. Je superkrachten. Leg uit wat jij beter kunt (oplossen) dan ieder ander. Waar ben jij gewoon heel erg goed in? Waar krijg jij altijd complimenten over?

5. Interessante nummers. Als je ze hebt, benoem nummers in je verhaal.

6. Waarom jij? Waarom doe je wat je doet? Heb je een kindverhaal, iemand die je inspireerde?

7. Creëer een Call to Action. Maak een link naar je website, naar je blog, je ebook, online training of andere content die je online hebt staan.

8. Persoonlijke afsluiting: Hoe wil je dat ze contact met je opnemen? Heb je misschien een quote, een gezegde, iets wat echt bij jou past.



Stap 3: Schrijf je verhaal

Schrijf in de eerste persoon

1. Iedereen weet dat het jouw LinkedIn profiel is, en dan is het best raar om over jezelf te schrijven in de derde persoon.
2. Schrijven in de eerste persoon zorgt ervoor dat je je lezer aanspreekt, en dat is nog altijd de beste manier om contact te maken.
3. Praten in de eerste persoon lijkt meer op storytelling, en dat is toch wat er hier gebeurd. Je vertelt over jezelf in deze samenvatting.

Focus op de eerste twee zinnen van je samenvatting. Dit zijn de allerbelangrijkste zinnen die mensen als eerste zien en lezen. Heb je mensen daar te pakken, dan klikken ze ook op >> lees verder. Dus, je eerste zinnen moet prikkelen, provoceren of mysterieus zijn. Het zijn de teasers van je verdere verhaal.

Je hebt iets meer dan 2.000 karakters om je verhaal in te vertellen.

Stap 5: de indeling

Er zijn verschillende indelingen om een goed verhaal te maken, ik geef je hier een basis waar je gebruik van kunt maken om op te starten.

- a. Start met een sterke introductie zin. Een verhaal van vroeger, waarom je dit doet, een uitspraak die je vaak doet. Iets waardoor mensen willen doorlezen.
- b. Stel jezelf voor: ik ben en vertel dan – met details – wat je doet en hoe je dat doet.
- c. Check je verhaal op vaktaal? Je toekomstige klant gaat dit lezen, denk na over welke begrippen je kunt delen, welke je kunt uitleggen, of dat je ze liever weglaat.
- d. Leg uit wat je aanpak is, hoe je tot resultaat komt met je bedrijf, je product in alinea 3, 4 en 5.
- e. Sluit af met je call to action. En daarna met een persoonlijke boodschap – als je deze hebt. Zet helemaal onderaan ook je e-mail en je telefoonnummer.
- f. Het verhaal hoeft niet lang te zijn en ook niet kort. Schrijf dat waardoor mensen je weer ietsje beter leren kennen als mens achter het product of bedrijf.

Stap 4: vraag FEEDBACK

Laat je verhaal lezen door je (business)partner, je coach, je doelgroep, je collega. Vraag iemand van wie je de feedback oprecht waardeert!

Verwerk je feedback en dan... ben je bijna klaar...



Zet je profiel online

Login op LinkedIn en klik op je pasfoto rechtsboven.

Klik op: Profiel weergeven en vervolgens op het 'pennetje' rechtsboven.

Tip: je S.E.X.Y. LinkedIn Profiel staat online. Je kunt het elke dag veranderen, aanpassen of opnieuw maken.*



Josine van de Nobelen

M: +31-654671054

E: mail@josinevandenobeelen.com

*Tip: je hebt 2 petten: je professionele pet (laten we dat de **groene pet** noemen) en je **marketing pet** (dat noemen we je rode pet) op. Op het moment dat je over jezelf gaat schrijven, zet je de marketing pet op. Hiermee neem je afstand van je vakgebied en kijk je naar jezelf zoals je doelgroep naar je kijkt, of zoals je denkt dat je doelgroep naar je kijkt. Je schrijft op wat zij van jou willen weten.*

In de online workshop vertel ik je daar meer over.



Josine van de Nobelen

M: +31-654671054

E: mail@josinevandenobelelen.com

4. Show jouw ervaringen (STRAAL + EXPERTISE + XL + YOU)

Je werkervaring, opgedaan door jou. Ook je opleidingen, publicaties en andere relevante items komen hier voorbij.

Show de ervaringen die relevant zijn voor degene die jij wil dat je profiel leest.

Wees niet te verlegen. Show wat je waard bent op die manier die bij jou past.

Zo werkt het:

Ervaring



josinevandenobelen.com

9 jaar 11 maanden



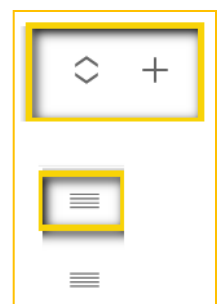
LinkedIn expert voor Introverte Ondernemers

dec. 2015 - heden · 6 jr 10 mnd

Eijsden

Je bent ondernemer.

Je bent introvert.



...meer weergeven

Betekenis van de symbolen rechts:

+ (plus) : voeg een werkervaring toe.

Pen : pas een werkervaring aan.

Nadat je op de pen hebt geklikt – krijg de 2 ^ haken te zien – klik daarop als je de volgorde van je werkervaring wil aanpassen.



Welke werkervaring is relevant? Denk aan je doelgroep, wat is voor hun interessant om te lezen. Wat triggert en zorgt ervoor dat je boeiend bent.



Josine van de Nobelen

M: +31-654671054

E: mail@josinevandenobeelen.com

Voeg zeker ook links naar je website toe, naar artikels en publicaties die je geschreven hebt. En ook relevante foto's en (Youtube) video's om jezelf nog beter uit te leggen.

Media

Add or link to external documents, photos, sites, videos, and presentations.

Upload

Link

? Supported formats

 Wat is nog meer interessant voor de lezer van je persoonlijke reclamezuil? Wat heb je nog meer gedaan wat je hier kunt laten zien of lezen.



Josine van de Nobelen

M: +31-654671054

E: mail@josinevandenobeelen.com

5. EXTRA: Uitgelicht (STRAAL + EXPERTISE + YOU)

Ben je trots op een artikel op LinkedIn, een blog op je website, een publicatie? Heb je veel likes op een bericht of video op LinkedIn gekregen? Pak dan hier de kans om deze extra uit te lichten. Zeker als het over iets gaat dat past bij jouw werk, jou als persoon en belangrijk is voor nu en de nabije toekomst.

Zo werkt het:

Profielonderdeel toevoegen

Toevoegen aan profiel

De kern

Aanbevolen

Met het voltooiën van deze onderdelen nemen de geloofwaardigheid van uw profiel en uw carrièrekansen toe.

Uitgelicht item toevoegen

Licenties en certificaten toevoegen

Cursussen toevoegen

Aanbevelingen toevoegen

Aanvullend

Featured

YOU MY DEAR, ARE BORN TO MAKE HISTORY

Don't be a lady.
Josine van de Nobelen on LinkedIn

Be a legend. Marjolein is directeur en eigenaresse van een accountantskantoor...

39 • 1 comment

LinkedIn is ideaal voor introverte ondernemers

Josine van de Nobelen on LinkedIn

Introverte ondernemers houden meestal niet van verkopen, ze delen liever niet te vaak...

39 • 7 comments

The Journey

YouTube

Heb je motivatie nodig he

Schrijf hier de blogs, video's, artikelen, publicaties waar je nu aan denkt om hier neer te zetten:



Josine van de Nobelen

M: +31-654671054

E: mail@josinevandenobeelen.com

5. EXTRA: Vaardigheden (EXPERTISE + XL)

Zie dit onderdeel als een plek waar je extra zoekwoorden plaatst op je profiel. Je kunt hier maximaal 50 zoekwoorden inzetten. Het is één van de manieren om hoger in de zoekresultaten terecht te komen en te spelen met het algoritme.

Zo werkt het:

+ (plus) : voeg een vaardigheid toe.

Pen : pas een vaardigheid aan.

Nadat je op de pen hebt geklikt – krijg de 2 ^ haken te zien – klik daarop als je de volgorde van je vaardigheden wil aanpassen.

Vaardigheden

Quiz doen

+

Online Marketing

BNI Onderschreven door 6 collega's bij BNI Global

59 onderschrijvingen

LinkedIn trainer

9 onderschrijvingen

Entrepreneurship

BNI Onderschreven door 3 collega's bij BNI Global

21 onderschrijvingen

Alle 48 vaardigheden weergeven →

Wat is jouw huidige top 3?







Welke andere vaardigheden weet je nu, die je sowieso wil toevoegen? Schrijf ze op. (max 50)



5. EXTRA: Vraag of geef een aanbeveling (EXPERTISE)

Wie wil/ durf jij voor een aanbeveling vragen? Oftewel een geschreven compliment dat alleen door iemand op LinkedIn kan worden geschreven?

 Schrijf nu de namen op van mensen waar je nu aan denkt om hun dat te vragen.

Zo werkt het:

Neem eerst persoonlijk contact op met deze persoon. Leg uit dat je je bedrijf wil laten groeien en mensen zoekt die een positieve aanbeveling voor jou kunnen schrijven op LinkedIn. (Ben je werknemer, vraag dit dan bij voorkeur aan een leidinggevende.)

Daarna ga je naar het LinkedIn profiel van deze persoon en klikt bovenaan in het profiel op:



 Voor wie zou jij een aanbeveling kunnen schrijven?

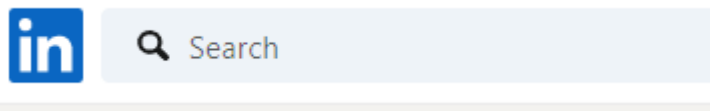


6. Gebruik LinkedIn om je netwerk te laten groeien *met interessante mensen*

Welke mensen zijn interessant voor jou? Wie is je doelgroep hier? Wie zoek je met welke functie? Welke functie hebben ze, bij welk bedrijf of in welke groep kun je hen vinden?

 Maak je lijst:

Zoeken op LinkedIn



TIP: voordat je gaat zoeken

Soms wil je niet dat mensen zien dat je kijkt, vanwege een concurrentie onderzoek, of je bekijkt iemand waar je wil gaan werken. Zet je profiel dan op PRIVATE.

 Ga naar Instellingen & Privacy >> kiezen Zichtbaarheid >> kies Privé modus

← Terug

Profielen bekijken

Selecteren wat anderen zien wanneer u hun profiel bekijkt

✓ Uw naam en kopregel



Josine van de Nobelen
Ik support eigen-wijze vrouwen in hun doel om zichzelf online te positioneren | Creator - Trainer - Schrijver van en voor S.E.X.Y.* LinkedIn Profielen | Marketing vanuit je ❤️ | Moeder | BNI Eijsden, Limburg | Marketingdiensten

Privékenmerken van het profiel



Online marketingmanager in de bedrijfstak Marketing en reclame

Privémodus



U zult zich in privémodus bevinden

>> Denk er wel aan dat je dit na het zoeken weer terug zet... zodat mensen je weer kunnen zien.



Heet mensen persoonlijk welkom bij je LinkedIn netwerk

 Creëer je eigen welkomstzin.

Bekijk het profiel, zoek voor iets wat je gemeenschappelijk hebt, wat je interessant vindt of wat iemand eerder gepost heeft. Doe je best om die persoonlijke connectie te maken.

En denk aan het algoritme: iemand waarmee je een aan het chatten bent, ziet jouw berichten vaker voorbij komen – KNOW LIKE TRUST: BUY

Hallo [naam],

Ik heb je vanmorgen ontmoet tijdens een bijeenkomst van .. Businessclub.. Ik vond je verhaal interessant, is het een idee dat we eens koffie gaan drinken?

Groeten,

[Je naam]

===

Hallo [naam],

Dank voor het linken, ik vind het interessant wat je doet.

Ik rij altijd langs jullie bedrijf – en er vallen me wat zaken op aan het pand.

Vriendelijke groet!

[je naam]

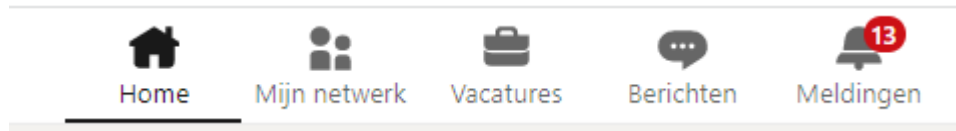
===



7. Open LinkedIn ELKE DAG

Groei die spier die we LinkedIn noemen.

 Wat ga jij zeker elke dag doen op LinkedIn?



1. Zet je alarm op 20 tot 30 minuten.
2. Open LinkedIn – op je laptop/ pc
3. Ga naar Mijn Netwerk: check voor interessante mensen.
4. Ga naar ZOEK: zoek naar jouw doelgroep.
5. Ga naar Berichten: check je inbox.
6. Ga naar HOME: check je tijdlijn voor interessante berichten.
7. Post je eigen bericht – en kom binnen het uur terug.



Instellingen & Privacy – checklist vd meeste belangrijke settings

Accountvoorkeuren

	Sitevoorkeuren > Profielfotos' weergeven	Alle LinkedIn leden -> zo ziet iedereen jouw foto.
--	--	--

Aanmelding en beveiliging

	E-mail adressen	LinkedIn stelt mensen aan je voor oa. aan de hand van je e-mailadressen.
	Wachtwoord wijzige	

Zichtbaarheid... van uw profiel en netwerk

	Opties voor het bekijken van profielen	Normaal: kies optie 1. Uw naam en kopregel. Onderzoek: kies optie 3. Privémodus.
	Uw openbare profiel bewerken	Dit is het profiel dat mensen zien als ze 2e of 3e lijns connectie zijn → meer info, zie
	Wie de leden kan zien die u volgt	Openheid is belangrijk, kies voor Iedereen op LinkedIn
	Wie uw achternaam kan zien	Zeker als ondernemer is het belangrijk om zo zichtbaar mogelijk te zijn,
	Ontdekking en zichtbaarheid van profiel buiten LinkedIn	Aan
	Profieldetectie met e-mail en telefoonnummer	Beiden op iedereen

Zichtbaarheid... van uw activiteit op LinkedIn

	Online status beheren	Kies wie kan zien dat jij ingelogd bent op LinkedIn.
	Profielupdates delen met uw netwerk	Profiel aan het updaten? Zet uit. Bij de laatste update, wil je deze misschien weer aanzetten.
	Vermeldingen of tags	Aan
	Volgers	Kies JA. Mensen buiten je netwerk kunnen nu jouw openbare updates volgen.

Communicatie

	Who can reach you	Preferably everybody
	Uitnodigingen uit uw netwerk	Uitnodigingen voor pagina's – events – nieuwsbrieven kun je aan/ uit zetten.
	Suggesties voor berichten	UIT – Maak je eigen antwoorden 😊



Josine van de Nobelen

M: +31-654671054

E: mail@josinevandenobelen.com

Aangepaste URL + zichtbaarheid bewerken – gebruik deze link:

<https://www.linkedin.com/public-profile/settings>

Zichtbaarheid van uw openbare profiel

	Zichtbaarheid van profiel	Aan
	Basisgegevens	VINK bij Naam, aantal connecties, bedrijfstak en regio
	Achtergrondfoto	Weergeven
	Kopregel	Weergeven
	Websites	Weergeven
	Bijdragen en activiteit	Weergeven
	Samenvatting	Weergeven
	Huidige baan	Weergeven
	Details	Weergeven
	Eerdere ervaring	Is het relevant? Weergeven
	Opleiding	Is het relevant? Weergeven
	Talen	Is het relevant? Weergeven
	Publicaties	Is het relevant? Weergeven
	Aanbevelingen	Weergeven
	Groepen	Als je het relevant vindt: Weergeven

Zichtbaarheid van uw openbare profiel

Aan

Basisgegevens (verplicht)

☒

Naam, aantal connecties, bedrijfstak en regio

Profielfoto

☐

Uw connecties
Alleen LinkedIn-leden die een directe connectie met u hebben.

☐

Uw netwerk
Alleen LinkedIn-leden in uw netwerk tot en met de derde graad.

☐

Alle LinkedIn-leden

☒

Openbaar
Alle LinkedIn-leden en anderen die u vinden via zoekmachines of andere services

Kopregel

Weergeven

Websites

Weergeven

Bijdragen en activiteit

Weergeven

Samenvatting

Weergeven

Huidige baan

Weergeven

Details

Weergeven

Eerdere ervaring

Verbergen

Opleiding

Verbergen

Talen

Verbergen

Publicaties

Weergeven

Aanbevelingen

Weergeven

Staan er nummers in je openbare profiel URL?

www.linkedin.com/in/josinevandenobelen-1bk56 ?

Klik op de pen, haal de nummers weg, zet je voor- en achternaam hier.

 Aangepaste URL bewerken

Personalize the URL for your profile.

www.linkedin.com/in/josinevandenobelen 