

Succesvol met LinkedIn

in 5 minuten per dag



Trudy Pannekeet
LinkedIn Marketing Trainer
06 238 728 35
www.trudypannekeet.nl

I'll make you stand out
TRUDY
Pannekeet
social media marketing

Jouw LinkedIn routine

Regelmaat is essentieel voor succes op LinkedIn. Dat is voor veel mensen een dingetje. Het kost te veel tijd. Wat heeft nu effect? Daar ga ik je tips en tricks én heel veel opdrachtjes voor geven.

LinkedIn in 5 minuten per dag - Elke dag een korte, doelgerichte actie voor meer zichtbaarheid en voor het actief aantrekken van je doelgroep.

Als je met je tijdlijn start op LinkedIn ben je zo weer een kwartier verder, maar niet verder bij je doel. Neem zelf de regie i.p.v. dat je je laat sturen door LinkedIn.

Bepaal je doel en ga dat doen. Zet je timer of eierwekker op 5 minuten en STOP als het tijd is. Morgen weer een dag.

Resultaat:

Door consequent dagelijks 5 minuten actief te zijn op LinkedIn:

- Ben je goed bezig met je online zichtbaarheid
- Ga je opvallen bij jouw ideale klant
- Krijg je routine in het inzetten van LinkedIn voor je bedrijf
- Wordt die 'berg' LinkedIn ineens misschien slechts 'vals plat'
- Ga je veel gestructureerder werken, samen met je team.

Kleine kanttekening. De activiteit op LinkedIn kost je maar 5 minuten. Het voorwerk.... dat duurt wat langer. Daarom is het belangrijk eerst de basics voor jouw contentstrategie te hebben. Daar geef ik je hieronder een paar korte opdrachten voor. Eerst stel ik mezelf even voor.

Wie ben ik?

Ik ben Trudy Pannekeet, marketeer en LinkedIn Marketing trainer. Ik geef de online LinkedIn cursussen bij Frankwatching. En ik ben auteur van het praktische LinkedIn handboek **Spring eruit met LinkedIn** (4e druk feb 2025). Ik train professionals om online beter zichtbaar te zijn, zonder te roeptoeteren ('zie mij eens goed zijn' 🙄), én zonder dat het zoveel tijd kost. Gewoon je eigen verhaal vertellen. Je eigen kennis delen.



Gericht LinkedIn inzetten om klanten aan te trekken. Ik vertel je niet alleen DAT je iets moet doen (dat weet je vaak zelf ook wel). Ik vertel je juist WAT en HOE je iets kunt aanpakken voor om je doel te bereiken met LinkedIn. En altijd lekker praktisch!

Oké, we gaan beginnen!

Basis Contentstrategie

Wat is je bedrijfsdoel (vertaald naar korte termijn)

Korte termijn:

.....
.....
.....

Wat is de naam van je ideale klant?

Naam:

Bedrijf:

Functie:

Wat zijn de contentpijlers – welke thema's komen steeds terug?

1.
2.
3.
4.
5.



Welke vragen heeft je doelgroep?

Gebruik bijv. de 3H methode:

1. **Help-content/Hygiene-content:** Welk probleem / welke vragen heeft je doelgroep?
2. **Hub-content:** Wat vinden ze interessant?
3. **Hero-content:** wat wil ik dat ze echt onthouden van mijn merk?



Wat zijn jullie kernwaarden – waarom kiezen klanten voor jou?

Wat beloven jullie op de website?

Wat zeggen klanten over jullie?

Vraag het ook aan AI: upload de URL van je website. Leg in het kort uit wat voor bedrijf je bent en vraag welke kernwaarden AI uit je website haalt. Check en pas evt aan.

1.
2.
3.

Korte omschrijving van je tone of voice – wat is je stijl? Het liefst spreektaal.



1.
2.
3.

Ook hier kan AI je helpen.

Upload de URL van je website, een artikel of whitepaper. Leg uit in de prompt wat je bedrijf doet, etc. en vraag hoe jullie tone of voice omschreven kan worden in 3 zinnen of woorden. Klopt dit met wat je wilt uitstralen?

Als je dit helder hebt, ben jij er klaar voor om effectief actief te worden.

Wat doe je in die 5 minuten?

Ik ga je hieronder een aantal opdrachten geven voor de komende maand.

Onderverdeeld in 4 segmenten die nodig zijn voor het succesvol inzetten van LinkedIn:

1. Zichtbaarheid & Vindbaarheid
2. Relevant netwerk
3. Content die raakt
4. Ambassadeurschap, want zichtbaarheid doe je samen met je collega's.

Het is de bedoeling dat je LinkedIn in gaat voeren in je dagelijkse routine. Voor echte gedragsverandering schijn je 3 maanden nodig te hebben afhankelijk van de moeite die je ervoor moet doen en de beloning die je krijgt. Ik leer je om met minder moeite LinkedIn in te zetten mét een mooie beloning 😊 Even volhouden dus.

Je poetst ook elke dag je tanden. Sowieso twee keer en misschien vaker. Dat is een kwestie van routine, het nut ervan inzien, het resultaat (wat je vaak op langere termijn pas merkt): mooie tanden, geen gaatjes bij de tandarts.

Klaar 'leggen'

- timer op je telefoon of zet ouderwets een eierwekker
- discipline (lastig klaarleggen, maar je snapt wat ik bedoel)



Een paar spelregels:

- Niet scrollen op je tijdlijn! - dat kost voor deze 5 minuten te veel tijd
- Neem een vast moment op de dag. Blok voor de hele week #LinkedInin5minuten op dit vaste tijdstip.
- Ga ook niet langer dan de 5 minuten (tenzij je dit met jezelf afspreekt) maar deze week gaat het er juist om dat je het in 5 minuten doet. Kijken wat het je oplevert. Niet meteen nieuwe klanten. Daar is langer dan 1 week voor nodig, maar inzichten hoe het kan werken voor jou.

Bepaal voor jezelf wanneer je die 5 minuten doet. Het worden wel 5 heel bewuste minuten, dus plan ze in. Hoe laat begin jij met je werk? 8:30 uur? Je checkt dan vaak even je mailbox. Mooi moment om die 5 minuten LinkedIn te doen. *Eat that frog* 🐸- eerst het 'vervelendste' klusje. Geeft je de hele dag een goed gevoel.

Het vergt discipline. NIET je tijdlijn bekijken in die 5 minuten. Maar echt je opdracht uitvoeren en als je timer gaat stop je. Morgen weer een dag.

🕒 Je bepaalt zelf wanneer je die 5 minuten op LinkedIn gaat en waar. Het blijkt dat een groot aantal mensen LinkedIn op de wc doet 😊.

PS: Leuk als je iets wilt delen op Social media over jouw LinkedIn routine. Gebruik dan de hashtag **#LinkedInin5minuten** en/of tag mij @TrudyPannekeet.

Jouw week in 5 snelle stappen



Welke opdrachten kies je om in 5 minuten te doen?

Om in het ritme te komen geef ik je hieronder een **'weekmenu'**. Per dag een opdracht verdeeld over de 4 segmenten: Zichtbaarheid, Netwerk, Content en Ambassadeurschap.

Begin met dit weekmenu en kies daarna de opdrachten per segment waar jij aan wilt werken.

Dag 1.	Stuur een DM naar een nieuwe volger van de bedrijfspagina (welkom)	Netwerk
Dag 2.	Herplaats een succesvolle oudere post van de bedrijfspagina	Content
Dag 3.	Reageer als bedrijfspagina op een relevante post	Zichtbaarheid
Dag 4.	Like een recente post van je bedrijfspagina met je eigen profiel	Zichtbaarheid
Dag 5.	Volg 1 relevante organisatie of branchegenoot als bedrijfspagina	Netwerk
Dag 6.	Deel een uitspraak van een medewerker als afbeelding of tekstpost	Content
Dag 7.	Reageer met 1 zin op een collega-post vanuit de bedrijfspagina	Ambassadeurschap

Heb je de juiste uitstraling?

Ik heb een korte checklist om je profiel te optimaliseren. Doe dit in stapjes. Elke dag 1 onderdeel in 5 minuten. En doe dit ook structureel met je collega's.

Ik kom graag bij jullie langs om dit tijdens een incompany LinkedIn training direct allemaal met de groep goed in te richten. 😊 Maar als een training niet lukt, voeg dan zelf kleine verbeteringen door bij je collega's.

Start bij de mensen die het eerste gezicht zijn van je bedrijf: management, HR, sales. Even een korte afspraak past echt wel in de agenda. En zo krijgt je bedrijf een professionele uitstraling op LinkedIn.

Checklist Persoonlijk profiel (van jou én van je collega's)



1. Profielfoto
2. Kopregel
3. Achtergrondfoto
4. Link naar bedrijfspagina
5. Uitleg bedrijf bij Info en bij Ervaring.
Copy paste van bedrijfspagina of website?
6. Uitgelicht -> link naar bedrijfswebsite of
naar een specifieke landingspagina
7. Contactgegevens: URL website + evt.
tel.nummer / e-mailadres van de persoon

Optimaliseer ook je bedrijfspagina. Een snelle tip? Copy paste teksten van de website.

Checklist Bedrijfspagina



1. Logo
2. Slogan
3. Achtergrondfoto
4. Alle collega's gelinkt aan de
bedrijfspagina?
5. Volledig ingevuld Info
(let op leesbaarheid)
6. Uitgelicht -> een post uitlichten

Zichtbaarheid

Is het duidelijk voor de bezoeker van je profiel en van de bedrijfspagina wat jullie te bieden hebben? En word je door de zoekmachine van LinkedIn gevonden door de juiste mensen? Hebben je collega's een professionele uitstraling? Als je de checklists van de vorige pagina afgewerkt hebt heb je een goede basis voor je zichtbaarheid én vindbaarheid.

Opdrachten voor 5 minuten per dag

OPDRACHT 1: Check of je profielfoto zichtbaar is voor niet-connecties.

Klik op je foto en zet de zichtbaarheid op openbaar.

OPDRACHT 2: Staan er zoekwoorden in de slogan van de bedrijfspagina?

Maak in 1 regel duidelijk wat jullie doen.

OPDRACHT 3: Vul je 'info' zo volledig mogelijk is.

Dit geldt voor je persoonlijke profiel als voor je bedrijfspagina. Gebruik alle 2000/2600 tekens. Maak het leesbaar met korte alinea's en opsommingen met bullets.

OPDRACHT 4: Geef een korte reactie bij een bericht over jullie vakgebied.

Deze comment kun je ook als bedrijfspagina doen. Denk aan de meelezers. Dus iets meer tekst dan alleen "Gefeliciteerd".

OPDRACHT 5: Geef iemand een onderschrijving op een vaardigheid.

Dat doe je met je persoonlijke profiel.

Netwerk

Een relevant netwerk hoeft niet groot te zijn, maar het is wel effectiever om je verhaal te vertellen tegen 500+ (relevante!) mensen dan tegen 100. En nog beter: als jouw netwerk over jou gaat praten en je helpt met het verspreiden van je boodschap. Dus zorg sowieso dat je geconnect bent met jouw 'laaghangend fruit': de stakeholders van je bedrijf: Nodig je collega's uit, je management, partners, leveranciers, klanten, interessante sprekers op een symposium, netwerkclub, etc. Je kunt je 1^e graads connecties daarna uitnodigen voor de bedrijfspagina.

Opdrachten voor 5 minuten per dag

OPDRACHT 1: Bekijk wie recent je pagina is gaan volgen. Maak zelf een connectie met die personen en/of speel het door aan de collega die met deze lead verder kan.

OPDRACHT 2: Pas je Feed aan met interessante bedrijven om te gaan volgen. Hiermee heb je een schone tijdlijn om direct actie op te ondernemen.

OPDRACHT 3: Check bij je pagina-statistieken hoe jullie pagina het doet t.o.v. de concurrentie. Heb je dat ingesteld? Dit kan je concurrent niet zien.

OPDRACHT 4: Bekijk wie jouw profiel heeft bekeken en maak, indien interessant, een connectie. Maak ook even persoonlijk contact. Stuur een berichtje. Die ander heeft misschien een vraag over jouw vakgebied?

OPDRACHT 5: Zie je een bericht die interessant kan zijn voor iemand uit jouw netwerk? Tag die persoon of verstuur het via DM.

Content

Kennis delen is de manier om te laten zien dat jij de expert bent. Het draait steeds meer om *helpful content* online. Content waar de lezer niet verder hoeft te zoeken: zero-click content. Dus iets meer weggeven i.p.v. naar de website te verwijzen. Goed om dan wat algoritme-tips te hebben. Zo hoef jij niet persé een eigen bijdrage te posten om je kennis te delen. *Commenting* is het nieuwe posten.

Opdrachten voor 5 minuten per dag

OPDRACHT 1: Kijk in de Feed op je bedrijfspagina en plaats een comment bij een vakgerelateerd bericht. Probeer een van de eerste te zijn die reageert. Dan 'vang' je de meeste meelezers.

OPDRACHT 2: Zoek op een belangrijk keyword.

Maak een zoekopdracht in LinkedIn op een voor jullie belangrijk keyword en bookmark deze search in je browser (dus niet in LinkedIn). Daarmee krijg je een heel gerichte feed, waar je op kunt reageren. Wat zijn onderwerpen of pagina's of personen waar jouw klant zich mee bezighoudt? Zo kun je meerdere searches vastzetten om te checken in 5 minuten per dag 😊.

OPDRACHT 3: Post een bericht. Top als je aan *content batchen* doet. (= In 1x meerdere berichten maken). Dan kun je snel een bericht halen uit je 'voorraad' content die je verzameld. Maak hiervan een overzicht in je contentkalender.

OPDRACHT 4: Maak een foto van jezelf aan het werk. Vertel over het proces naar een doel toe. Vertel over de keuzes die je maakt? Daarmee laat je jezelf als vakmens zien.

OPDRACHT 5: Post een FAQ met het antwoord. Vraag het aan sales en customer service. Handig als je hiervan een lijstje bijhoudt, met de antwoorden uiteraard. Je hebt direct content voor de komende maanden 😊 Zet je FAQ in je contentkalender.

Ambassadeurschap

Hoe zet je je collega's aan om actief te zijn? "Content hoort bij marketing". Ja jij, als marcom professional, weet hoe je online zichtbaar kunt zijn. Jij maakt makkelijk content als je de informatie hebt. De expertise zit echter bij je collega's. Dus content maken, doe je samen.

Interview bijvoorbeeld een collega in 3 vragen en gebruik deze informatie in diverse formats: tekstpost, document post of een video.

Maak het je collega's makkelijk en geef duidelijk aan wat je nodig hebt en wanneer. Zorg dat management erachter staat. Je hebt draagkracht nodig in de organisatie.

Opdrachten voor 5 minuten per dag

OPDRACHT 1: Like een LinkedIn-post van een collega via de bedrijfspagina

OPDRACHT 2: Deel een post van een collega via de bedrijfspagina

OPDRACHT 3: Geef een korte demo aan 1 collega over hoe je iets post

OPDRACHT 4: Tag een collega in een post of comment waarin hij/zij voorkomt

OPDRACHT 5: Geef een suggestie aan een collega welke reactie hij/zij kan plaatsen onder een post op de bedrijfspagina

En nu?

Je kunt alle opdrachten blijven herhalen. Vind andere connecties, plaats een nieuwe post, volg een ander bedrijf. Het gaat je steeds beter af.

Zal ik even met je meekijken?

Ik kan me voorstellen dat je tijdens de opdrachten tegen wat vragen bent aangelopen. Ik wil je de gelegenheid geven om hier antwoorden op te krijgen.

Laten we even kort bij elkaar komen via Teams. Of gewoon via de telefoon. Natuurlijk op een efficiënte manier: 15 minuten bijvoorbeeld om 8:15 's morgens. Dan kun je om 8:30 je werkdag beginnen. 😊 Kijk maar wat jou het beste uitkomt.

Maak hier meteen de [afspraak voor jouw gratis advies-call](#).

