

50 LinkedIn Zichtbaarheids Tips



Door: Aramik Garabidian



AramikOnline.nl

Beste lezer,

Gefeliciteerd met je beslissing om dit E-boek te downloaden! Je staat op het punt om mijn 50 tips te lezen om jouw Zichtbaarheid op LinkedIn een BOOST te geven.

Ik heb dit E-boek gecreëerd als een handleiding en richtlijn. Dit zijn geen ABSOLUTE waarheden maar slechts tips die voor mij gewerkt hebben en blijven werken. Deze E-training is geschreven aan de hand van mijn eigen onderzoek en tests die ik dagelijks op LinkedIn doe.

Vandaar ook mijn advies **“Geloof NIKS van wat je leest! Implementeer deze tips voor minimaal 90 dagen en kijk wat het met jouw Zichtbaarheid doet!”**.

Wat ik je gun is dat je even rustig de tijd neemt, een kopje thee of kopje koffie erbij en deze tips tot je neemt. Wat ik je niet gun is de “eens, oneens” mentaliteit. Ik kan me goed voorstellen dat veel mensen door deze Tips heen gaan om te kijken of ze het “eens” of “oneens” zijn, het zijn geen stellingen :-)

Onnodig om te zeggen dat deze tips pas gaan werken, als je ze ook daadwerkelijk gaat implementeren! Dit zijn geen magisch pillen en er is geen snelweg naar Succes!

Ik wens je alvast heel veel (DOE) plezier en laat me aub weten welke tips voor je gewerkt hebben en waarom.

Maak Het Verschil, Iedere Dag, Ieder Uur!
Aramik Garabidian

Oprichter van LinkedIn Expert Training en Bedenker van de “A.C.T.I.E” methode.



Ps: Ik heb nog een EXTRA speciaal cadeau voor je in petto... Lees door tot het einde van het E-boek...

Wat je ook doet,
onthoud één ding:

“Implementatie
is de SLEUTEL
tot Succes!”



AramikOnline.nl

1 Wees consistent in alles wat je doet op LinkedIn.

Zorg voor een makkelijk en simpel dagelijks ritueel op LinkedIn.

Dit zorgt voor **Consistentie** en **Vertrouwen** in jouw netwerk. Ik post al meer dan 3 jaar, iedere ochtend tussen 07:00-09:00, een Inspiratiepost.

De meeste mensen zijn snel verveeld na een enthousiast begin en dus geven op wanneer het zij niet gelijk nieuwe klanten oplevert.

Maar daar gaat het juist om: Juist door Consistent te zijn, onderscheid je je van al die opgevers en je dwingt respect af bij je relaties.

Door mijn consistentie zorg ik voor een fundament zodat mijn connecties mij beter leren kennen.

*“Je kunt beter 4 dingen
1000 keer doen dan
1000 dingen, 4 keer!”*

2 Maak altijd een goede indruk met jouw profiel

Jouw profiel is **jouw visitekaartje** en het moet zodanig ingericht zijn dat jouw bezoekers zich thuis voelt, geïnteresseerd raakt en verder blijft lezen. Goede indruk maak je o.a. door:

De goede naam: Gewoon zoals je heet EN niet al je titels of jouw e-mailadres of telefoonnummer!

De juiste foto: Professioneel, representatief en met een glimlach!

De getargette Headline: Uitleg over je doelgroep, voordelen van jouw product en Beroepen/functies van je doelgroep

De gepositioneerde Samenvatting:

Dit is geen Sales-pitch maar een gedeelte om te laten zien dat je je doelgroep kent, begrijpt en de juiste oplossingen voor hebt.

En tot slot: Fantastische Recommendations

Deze succesverhalen werken als de BESTE! Want deze zijn direct afkomstig van jouw klanten en dus gericht op resultaten die zij DANKZIJ jou gehaald hebben!

3 Luister naar je Ideal Clients! Handel naar wat ze willen en wat ze nodig hebben.

Wil je een succesvol bedrijf en duizenden volgers? Zorg er dan voor dat je altijd en overal luistert naar je Ideal Clients.

Zorg dat jij diegene bent die aan hen continue vragen stelt en vervolgens naar luistert!

Het tijdperk van eindeloze producties, advertenties en marketing is voorbij...

*“Het nieuwe tijdperk
heeft een aantal
andere skills nodig
waaronder
Leren Luisteren!”*

4 Creëer gratis producten die jij via LinkedIn aan jouw Netwerk kunt geven.

LinkedIn is **DE perfecte plek om jouw potentiële klanten te ontmoeten** en beter te leren kennen. Ook kun je via LinkedIn, via diverse manieren, jouw gratis producten aanbieden aan jouw potentiële klanten.

LinkedIn is geen Sales-platform maar juist een Conversatie Platform!

Zorg dat je altijd je gratis producten achter de hand hebt zodat jouw toekomstige klanten, vrijblijvend, kennis met je kunnen maken.

5 Jouw Profielfoto op LinkedIn is Jouw visitekaartje. Zorg voor een professionele foto!

Nog steeds zie ik mensen die een logo of een catroon als foto hebben. Of nog erger: Helemaal geen foto...

Dat is zonde! Want **mensen doen Business met mensen!**

Zonder een professionele foto kom je niet “menselijk” en bereikbaar over.

Denk zelf even na hoe jij netwerkt met mensen! Je hebt maar een kans op een eerste indruk! Zorg dat het een zeer professionele en verpletterende indruk wordt!

6 Kom je afspraken na. Kom op tijd en wees betrouwbaar.

Er is niks ergers dan een Expert die zijn afspraken niet nakomt of te laat reageert. Daarmee ondermijnt je je eigen autoriteit en gezag.

Dit geldt ook met op tijd reageren en op tijd aanwezig zijn bij een afspraak. Je wilt niet weten hoeveel Experts ik ken die excuses verzinnen wanneer ze ergens te laat aankomen en/of vergeten zijn te reageren. **Don't be like them: Wees professioneel en betrouwbaar!**

7 Wees integer wanneer je jezelf profileert als de #1 expert op LinkedIn.

Integriteit boven alles! LinkedIn is geen schoonheidswedstrijd of populariteitspoll.

Liegen heeft nooit zin. Vroeg of later, komt de waarheid boven tafel. Deze wet geldt ook zeker online.

Wees jezelf en doe niemand na. Kom al je afspraken na en zorg dat je altijd verbindt met je netwerk!

LinkedIn is geen wedstrijd wie er de meeste connecties heeft... **het is GEEN Numbers Game! Het is een Engagement Game!**

8 Noem de voordelen op die het heeft om met jou te werken.

In Nederland is het “NOT-Done” om jezelf op je borst te slaan en te vertellen hoe geweldig je bent en waarom anderen juist met jou zouden moeten werken.

Nou... deze Mindset gaat je dus op LinkedIn niet helpen! **Als JIJ een geweldige oplossing hebt voor een mega-probleem, dan is het jouw verplichting om te laten zien hoe geweldig die oplossing is!**

Zorg dat je in het gedeelte van “Ervaring” en “Samenvatting”, exact vertelt **hoe goed je bent en waarom anderen met JOU zouden moeten werken!**

9 Wees professioneel. Ga niet roddelen.

Houd de geheimhoudingsplicht in acht. Het is zo makkelijk om online te roddelen of mee te doen met de hypes en roddels over allerlei mensen. Don't so that!

Zorg dat je altijd wordt gezien als een betrouwbare Expert en houd alle geheimen of roddels binnenkamers.

Doe ook nooit mee aan klaagzang of zeurpartijen over het weer, voetbal, politiek, sex en religies!

10 Creëer een heldere boodschap die iedereen meteen begrijpt. Bijvoorbeeld: Maak het verschil, iedere dag, ieder Uur!

Consistentie hoort ook in jouw boodschap. Op LinkedIn zie ik te veel ondernemers te vaak van koers veranderen. Ook is het helemaal in om met vage en social geaccepteerde begrippen zoals “Sta in je Kracht” jezelf te positioneren.

Dat is dood en doodzonde! Kies liever voor Simpel en Strak in plaats van Moeilijk en gecompliceerd!

*“Kies liever voor
Simpel en Strak in
plaats van Moeilijk
en gecompliceerd!”*



AramikOnline.nl

11 Creëer een supportteam om je heen.

Doe niet alles alleen. Er zit maar 24 uur in een dag. Toen ik vorig jaar begon met de gigantische groei op LinkedIn, kreeg ik vrij snel in de gaten dat ik niet alles in mijn eentje kon doen.

Chantal was er eigenlijk al vrij snel bij betrokken en later hebben we nog een aantal teamleden erbij betrokken. **Business is geen Marathon maar een TeamSport.** Zorg dat je een aantal zaken delegeert en uit de handen geeft.

Jouw LinkedIn welkomstberichten, uitnodigingen en de eerste kennismakingen, kunnen ook uitgevoerd worden door een VA of een student voor heel weinig geld! Zorg dat JIJ niet ten onder gaat omdat je opeens gaat groeien op LinkedIn.

12 Word de #1 Expert en help nog meer mensen!

Vaker dan me lief is, hoor ik ondernemers zich afvragen waarom zij zich als DE #1 Expert moeten positioneren. Ik heb zelfs een client die zich graag als DE #2 wil positioneren... Echt en heel serieus!

Want... “De #1 is altijd zo overdreven en schreeuwig! Dat wil ik niet zijn. Ik wil gewoon business doen”. Ik vroeg hem wat ik jou nu vraag “Wil je graag be-

trouwbaar overkomen? Wil je graag dat anderen jou vertrouwen? Wil je graag meer Impact en Invloed? En wil je graag meer mensen helpen met jouw oplossing?”

Als je op een van deze vragen al met een JA hebt beantwoord, dan moet je je een ding realiseren, namelijk: Er is maar een positie op de markt die mensen het meeste vertrouwen, het meeste van kopen, het vaakst gevraagd wordt EN de meeste mensen helpt... Juist...!

13 Creëer een lange termijn visie en missie!

En communiceer het via jouw LinkedIn Profiel. **Jouw LinkedIn Profiel is DE plek om jouw netwerk bewust te maken van jouw Visie en Missie.**

Gebruik hiervoor de Samenvatting en Ervaring gedeeltes. Zorg dat je daarin opneemt hoe JIJ de toekomst ziet en welke missie je nu hebt.

Wees niet bang om je ambities uit te spreken door middel van je profiel. Als je je graag wilt onderscheiden van de grijze massa, zorg er dan voor dat jouw profielbezoeker meteen weet wat hij aan jou heeft!

50 Lin

**Val op! Doe
je uitgelac**

Ken je de **Emojicons**? Die mooie symoblen en smilies die ik vaak in mijn postst gebruik en zelfs naar mijn naam heb staan op mijn profiel?

Toen ik vorig jaar deze smilies voor het eerst en als eerste ging gebruiken, werd ik door de meeste “Experts” voor gek verklaard en nog steeds zijn er genoeg mensen die het “niet professioneel” of “kinderachtig” vinden...

Zal ik je een geheim vertellen? Deze Strategie heeft mijn Zichtbaarheid een MEGA-BOOST gegeven sindsdien en het heeft er zelfs voor gezorgd dat mijn community zich hiermee overal onderscheidt!



15 Focus op Education Based Marketing in je LinkedIn Marketing!

LinkedIn is DE plek om jouw netwerk beter te leren kennen en waarde toevoegen in vorm van **gratis advies en tips**.

LinkedIn is GEEN Sales Platform maar een Engagement Platform en hierbij is het zo belangrijk om jouw netwerk op te leiden en te leren over jouw expertise in plaats van te promoten van jouw product of dienst.

Education Based betekent dat al jouw Marketing is gebaseerd om anderen iets te leren in plaats van te verkopen.

*“Education Based
betekent dat al jouw
Marketing is gebaseerd
om anderen iets te leren in
plaats van te verkopen”*



AramikOnline.nl

16 Maak gebruik van kleur in je posts en foto's op LinkedIn.

Dit geldt voor zowel jouw profielfoto als je normale posts. Wees hierbij geen grijze muis en vermijd alle saaie en donkere kleuren.

Of je nou blogt of een post maakt, zorg er altijd voor dat er meerdere kleuren aanwezig zijn en de post aantrekkelijk maken. Ook jouw Banner op je profiel mag lekker kleurrijk en opvallend zijn.

Wees niet bang om je te onderscheiden! **Test een aantal verschillende opties en vraag je netwerk en doelgroep naar hun voorkeur.** Je zult zien dat mensen kleuren op waarde schatten en dat je eerder opvalt!

17 Stel je doelen, verscherp je doelen en deel ze met je netwerk op LinkedIn.

Iedere keer dat ik een nieuw doel en commitment heb, deel ik het graag met mijn LinkedIn-connecties. En weet je wat zo leuk is? Zij reageren altijd positief en vragen heel vaak of ik deze doelen al bereikt heb OF ze me ermee kunnen helpen.

Hiermee werkt mijn netwerk mee in het realiseren van mijn doelen en dromen! En dat zorgt voor een enorme **Zichtbaarheid EN betrokkenheid** in mijn LinkedIn community!

18 Maak een hele goede Networking-pitch: “Ik Help, Ik geloof, Ik Beloof”.

Deel 1: Ik Help:

Vergeet de Sales Pitch! Of de Elevator Pitch!! **Op LinkedIn ben je NIET aan het verkopen maar aan het helpen en verbinden...**

Dus heb je een “**Networking**”-Pitch nodig!

Deze Pitch bestaat uit 6 delen en zal deze stappen in 3 delen met jou delen!

1) Begin Altijd Je Networking Pitch met 2 vragen!

2 vragen die de pijn/frustratie van jouw doelgroep weergeven!

Bijvoorbeeld: ”Hoeveel van jullie wilt MEER Klanten? En Hoeveel van jullie wilt MEER Vrije Tijd?” (Dat zijn namelijk 2 pijnpunten van mijn Doelgroep, namelijk: Gebrek aan klanten EN vrije tijd!)

2) Pas daarna, ga je jezelf voorstellen met “Mijn Naam is ...”

3) Onmiddellijk na jouw naam, begin je met “Ik Help” en nu komt het: Hier-na moet je je doelgroep benoemen; **“Ik Help Vrouwelijke High Performers op LinkedIn”** en NU komt het allergrootste VOORDEEL van jouw diensten/producten ==> **“Ik help Vrouwelijke High Performers op LinkedIn Om Hun Zichtbaarheid een BOOST te geven”**

Deze tip bestaat uit 3 delen en aangezien ik je graag alle delen wil geven, check mijn allerlaatste tips voor deel 2 en 3 aan het einde van dit e-boek (waarom niet onder elkaar? Ik vind clifhangers altijd mooi... Op deze manier hoop ik dat je nu tot het einde leest)

19 Wees flexibel. Dat is zo belangrijk! Business is moving! LinkedIn is moving! Move Along!

Niets is zo veranderlijk als het Social Media domein. En ook al is LinkedIn een “traag” medium vergeleken met Facebook of Instagram, toch is het raadzaam om alle ontwikkelingen op de voet te volgen.

Dit E-boek is de 2de versie van het origineel. Het origineel heb ik op 1 februari 2018 gepubliceerd. En geloof me als ik zeg dat ik een aantal tips verwijderd heb en dat deze versie een TOTAAL andere versie is geworden. Ook al is er maar 6 maanden geleden dat ik deze 50 Tips hebt bedacht en gepubliceerd...

Zo werken nou eenmaal Sociale Media en daarvoor mag je je flexibel opstellen. Het is NOOIT de sterkste die wint, maar diegene die zich het beste aanpast aan de veranderingen. Anders was de olifant namelijk de koning van de jungle...

“Business is moving...”



AramikOnline.nl

20 Herhaal je boodschap continu. “Maak Het Verschil Iedere Dag, Ieder Uur!”

Je hebt gemiddeld **3 seconden de kans om een eerste indruk** te maken en mensen zijn jou en jouw post na 30 seconden alweer vergeten als ze door hun tijdlijn aan het scrollen zijn.

Jouw posts wordt dagelijks door minder dan 5% van je netwerk op LinkedIn gezien en jouw profiel wordt gemiddeld tussen 20 en 30 seconden per bezoeker, bezocht. Dus ja! **herhaal herhaal en herhaal!**

21 Overdeliver, overpromiss, geef altijd meer dan wordt verwacht.

Het is zo makkelijk om op LinkedIn MEER te geven dan verwacht! Want de meeste mensen komen op LinkedIn om hun product en service te pitchen en zijn continue op zoek naar manieren om te verkopen.

Zorg dat jij dat niet doet! **Reserveer iedere dag 1 uur om te geven!** Ga door je tijdlijn heen en kijk waar je op kunt reageren of anderen in kunt taggen.

Ook wanneer je nieuwe connecties hebt, **zorg dat je altijd kijkt of je diegene kunt helpen met tips, adviezen maar bovenal met het introduceren in je netwerk.**

*“Maak Het
Verschil
Iedere Dag,
Ieder Uur!”*



AramikOnline.nl

22 Geef iedere dag waarde aan je netwerk. Zorg dat je hun aandacht waard bent.

Op LinkedIn gaat het allang niet meer om **ROI** (Return of Investment) maar om de **ROA (Return of Attention)** ! Geef je netwerk aandacht door er dagelijks contact mee te hebben en hen helpen om hun doelen te bereiken.

Online is het zoveel makkelijker om anderen jouw aandacht te geven. En met geven bedoel ik niet EINDELOOS luisteren naar hun klaagzang of in een soort “Luister”-modus gaan als iemand om hulp vraagt. Maar ik bedoel **ACTIEF geven en pro-actief zijn in het benaderen van je netwerk.**

23 Blijf in de frontline. Jij bent de initiator.

Jij bent degene die continu vooraan en vooruit loopt ook al is het nog nooit gedaan... Onthoud hoe Steve Jobs aan het werk was bij Apple : Crazy Ones! Helaas hebben we in Nederland te maken met een “Doe maar gewoon”-mentaliteit en er zijn weinigen die het risico willen nemen om op te vallen en het voortouw nemen.

Maar weet je wat zo leuk is? Wanneer jij het wel aandurft, dan zul je zien dat het enorm beloond wordt! Je bent altijd op de hoogte van de laatste ontwikkelingen EN je kunt altijd je ervaringen delen op LinkedIn. Want dan kun je je op die manier onderscheiden van de grote “passieve” Meerderheid!

24 Zorg dat je herkend wordt op je tijdlijn. Wees de Joy Bringer.

Straal enthousiasme en energie uit. Wees Positief!

Jaaa! Dat is nou iets wat ik ontzettend leuk vind! Ik wil graag gezien worden als de Joy Bringer! Daarom doe ik mijn best om leuke foto's te posten, unieke blogs te schrijven En gaaf netwerk aan mij te binden!

Enthousiasme en Energie betaalt zich ALTIJD terug! Mensen vinden het leuk om met energieke mensen te connecten! Geloof me: Het heeft meer VOORDELEN dan nadelen... en so what dat sommige mij “schreeuwig” en “raar” vinden?



25 Benut de mogelijkheden van LinkedIn om content te delen (via posts, video's en blogs!).

Er zijn zoveel manieren om LinkedIn te gebruiken als het centrum van jouw Social Media Domein. Bijvoorbeeld: Ik heb zelf GEEN reguliere website of blog-site.

Hier gebruik het **Blog/Pulse** gedeelte van LinkedIn voor. Ook de video's die ik creer, publiceer en test ik eerst op LinkedIn voordat ik het op Facebook of Youtube zet.

Ook kun je op verschillende plekken op je profiel, **jouw gratis producten neerzetten en promoten**. De meeste dagelijkse downloads van mijn gratis producten komen vanuit LinkedIn!

En dan heb ik er niet eens over hoe je het Algoritme van LinkedIn kunt hacken door strategisch deze content in te zetten.

26 Wees consistent met je dagelijkse posts en foto's die je gebruikt.

Hoe jij je dagelijks positioneert op LinkedIn, zegt alles hoe jij je als #Expert gedraagt! Als jij zichtbaar bent wanneer je iets te verkopen of te promoten hebt, dan heb je een groot probleem. Want niemand gaat je vertrouwen. Mensen worden steeds slimmer online en zien van 3 km al een promo voorbij komen en deze scannen ze vervolgens helemaal uit. Denk aan jezelf als jij een gesponsorde foto/video ziet op facebook of op Insta? Wat is het eerste wat je doet?... **Juist! Weg ermee!**

27 Leer je doelgroep op LinkedIn kennen en word lid van relevante groepen.

Op LinkedIn kun je op diverse manier jouw doelgroep zoeken en vinden. Daarnaast kun je ook vrij gemakkelijk jouw doelgroep beïnvloeden door lid te worden van dezelfde Interesse groepen zodat je hen nog beter leert kennen. Stel je voor dat jij kindercoaches als doelgroep hebt. Toets “kinder coach” in het zoekbalk en see magic happening! Je krijgt een enorme lijst van deze coaches die je vervolgens kunt opvolgen door hen uit te nodigen als connectie en daarmee relatie kunt opbouwen. Er is op geen enkel social media makkelijker en veiliger om dit te doen! Mensen op LinkedIn (bijna!) altijd echt en gebruiken hun professionele namen op hun profielen.

28 Gebruik Refferrals en voeg ze toe op LinkedIn.

Wat zijn recommendations? Dit zijn mensen die van jou gehoord hebben via jouw netwerk en ambassadeurs.

Hoe weet je wanneer zij aanbevolen zijn? Door heel simpel en al in het eerste contact, de vraag te stellen: “Hoe kwam je op mijn profiel/post/blog terecht?”

Maar ook door iedereen die jouw posts of videos LIKE-t of erop reageert vanuit 2de of 3de graads netwerk, toe te voegen aan je netwerk! Ook zijn dit “verborgen referrals” omdat zij op jouw post komen doordat jouw netwerk het gelikt heeft.

Op deze manier kun je heel gestaag en systematisch jouw netwerk laten groeien. Plan iedere dag dus tijd in om deze “Referrals” te bedanken en toe te voegen!

Stel heel simpel de vraag:

“Hoe kwam je op mijn profiel/post/blog terecht?”



AramikOnline.nl

29 Geef, geef, geef, geef....

Een van de belangrijkste tips:

“Blijf geven ongeacht wat je terugkrijgt”

Het maakt niet uit of ik dit advies in mijn trainingen herhaal of via blogs of in mijn videotips. Er is altijd wel iemand die dan gelijk zegt *“Maar Aramik! Ik heb al zovooooooooel gegeven en ik krijg er niks voor terug! Ik ben moe en heb besloten om NIKS meer (weg!) te geven!”*

Tja... Als je geleerd hebt om alleen te geven wanneer je er iets voor terug krijgt, dan kan ik er niet heel veel voor je doen... MAAR het echte geven en ook zeker via LinkedIn, **begint met onvoorwaardelijk geven!** Zonder enige verwachting en intentie. **Geven omdat JIJ DE #1 Expert bent...** Geven omdat anderen jouw mening op prijs stellen...

Geloof me: Er is nog nooit iemand doodgegaan aan “te veel geven”... We gaan alleen dood met de laatste gedachtes dat we juist TE WEINIG gegeven hebben...! “kon ik maar meer aan mijn kinderen geven”, “Kon ik maar meer van mijn vrouw houden” of “had ik maar meer tijd gegeven aan mijn ouders of vrienden” ...

“Wees de Netwerker”



AramikOnline.nl

30 Zorg voor een aantal gratis producten met een 'call to action' zodat je je Mailinglijst kunt laten groeien.

De #1 valkuil van vele Experts op LinkedIn: Zij hebben hun adviezen en tips niet verzameld in vorm van een gratis product zoals een E-boek, een White-paper of een gratis video-serie.

Hierdoor kunnen zij weinig automatiseren en zijn zij snel moe, chagrijnig en uitgeput. Omdat netwerken en geven tijd kost EN omdat zij er niks voor terugkrijgen. Zorg er dus voor dat je een aantal Hoogwaardige Gratis Producten ontwikkelt die je kun geven in ruil voor een emailadres zodat je ook aan je mailinglijst kunt werken.

31 Wees de Netwerker. Zorg dat je 30 minuten per dag reserveert om door je tijdlijn te gaan. Tijd om te netwerken.

Netwerken loont altijd! De meeste Netwerkers die ik ken, hebben discipline en werken iedere dag aan het meer waarde toevoegen aan hun netwerk! Wees consistent en wees geïnteresseerd als je gaat netwerken.

Help je netwerk om te bereiken wat zij willen want dan zul jij bereiken wat JIJ wilt!

32 Zorg dat je iedere dag heel veel gratis waardevolle en relevante content weggeeft.

LinkedIn is zo'n fantastische plek om dagelijks je netwerk te kunnen geven en bedienen van jouw tips en adviezen. Zorg dat je dagelijks relevante posts maakt en wekelijks artikelen schrijft in de vorm van Blogs of Vlogs.

Maak er een gewoonte van om dagelijks waardevolle content te geven!

33 Combineer marketingstrategieën. Zorg dat je je LinkedIn artikel op meerdere social media kanalen deelt.

Hoe geweldig ik ook LinkedIn vind: Ik zorg dat ik ook op Facebook, Instagram en Youtube mijn content deel en blijf delen.

Waarom? Omdat je er nooit zeker van kunt zien wie je via welk kanaal bereikt! Het is mij al meer dan eens overkomen dat mijn artikel niet op Facebook of LinkedIn was gelezen maar juist via Instagram. Terwijl ik met deze relaties overal geconnect ben!

Multi-Channeling werkt! Uiteraard op ieder medium gelden andere regels. Dus je moet wel je content aanpassen aan het platform waarop je het deelt.

*“Maak er een
gewoonte
van om dagelijks
waardevolle
content te geven!”*



AramikOnline.nl

34 Mastermind met gelijkgestemden. Zorg dat je elkaar minstens 1 keer per maand live ontmoet.

LinkedIn is net zo krachtig als jij je netwerk laat zijn. Als je alleen maar gaat focussen om deze LinkedIn connecties online te woord te staan en mee te netwerken, dan doe je iets gigafout.

Want het is juist de bedoeling om mensen via LinkedIn met jou kennis te laten maken en dat zij je leuk vinden MAAR dat zij vervolgens offline een ontmoet en mee netwerkt. Hoe leuk ik ook Online netwerken vind, er gaat niks boven menselijk contact en ontmoeting!

35 Geef als Expert altijd je oprechte mening ongeacht of je daar vrienden mee maakt of niet!

LinkedIn is absoluut geen populariteitswedstrijd of een ego-trip. Wanneer je om je mening gevraagd wordt: Geef het zonder te denken aan de eventuele consequenties voor jou en jouw reputatie.

Iedereen prikt door halve leugens en facades heen. Gedraag je als een echte Expert en geef ongezouten je mening en “Stand Your Ground”.

Ik heb liever een paar goede en eerlijke vrienden die mij heel goed kennen dan een aantal relaties die mij niet kennen of willen kennen.

36 Begin een zakelijke Blog!

Dit is mijn allereerste advies aan iedereen die net komt kijken op LinkedIn! Zorg dat je **wekelijks** gaat **bloggen** over jouw toegevoegde waarde en relevante zaken.

Deze blogartikelen worden massaal gelezen (de reacties vallen soms tegen!). Je wilt niet weten hoe vaak ik door mensen ben aangesproken die wekelijks mijn blogs lezen maar nog nooit gereageerd hebben.

Door middel van bloggen positioneer je jezelf als een **Expert** en **Autoriteit**. In feite "Publiceer" je iedere week een Artikel en dus verwerf je daarmee aanzien en status als een leider.

8 REDENEN VOOR JOU OM EEN ONLINE COMMUNITY TE STARTEN



19 - 12 commentaren

BLOG #220: 8 Redenen voor Vrouwelijke Ondernemers om een Online Community te Starten [PLUS GRATIS...

👉👉Aramik Garabidian👉👉 op LinkedIn

Heb je mijn Blog van vorige week gelezen? Zo niet: Erg handig dat je het leest voordat je verder gaat met deze blog. (BLOG #219: 10 Social Selling Principles anno Okt 2021). Want ik ga iets doen wat ik normaliter alleen doe wanneer ...



17 - 19 commentaren

BLOG #219: 10 Social Selling Principles voor jou, als Vrouwelijke Expert & Ondernemer, anno Oktober 2021...

👉👉Aramik Garabidian👉👉 op LinkedIn

Geen idee of je het weet: Ik ben op 10 december 2020 begonnen met een gloednieuwe strategie, namelijk "Daily Business Boost" Live Podcasting Show en hiermee combineer ik dus al bijna een jaar, 5 verschillende Social...

37 Steek je hoofd boven het maaiveld uit. Volg je eigen koers en geloof in je eigen expertise. Er is er maar een expert zoals jij!

Oh ja! Dit is een hele goede! Er bestaat zoiets als de “LinkedIn Politie” en vorig jaar in de zomer, ben ik een aantal keren door hen gewaarschuwd. Zij wezen me namelijk op het feit dat ik zomaar mijn netwerk aan het laten boosten was door middel van #LetsConnect posts die ik op gang had gebracht. Het was hilarisch om te zien hoe snel zij iedereen aan het veroordelen waren die hieraan meededen en er zijn genoeg posts verschenen over mij en zeker over wat ik later ging gebruiken in mijn posts (de Emojicons!) waar ik zwart ben gemaakt en verfoeilijkt.

Ach.. mijn motto is: Whether You LIKE me or You HATE me... en dat is ook mijn advies aan jou! Maak je geen zorgen over mensen die jou afwijzen of afbranden. **Wees trouw aan jouw eigen visie en manier van uiten!**

*“Whether You **LIKE** me
or You **HATE** me...”*



AramikOnline.nl

38 LinkedIn is maar een online platform. Spreek op regelmatige basis Live af met jou LinkedIn connecties.

Ik vind het altijd zo leuk om tijdens de Live trainingen of Masterminds, mijn connecties en relaties in het echt te ontmoeten. En weet je wat ik het vaakst hoor?

“Ik ken je al! Ik heb het gevoel dat ik je al jaren ken!” en zo is dat ook! Het is zo gaaf om elkaar live te ontmoeten en te netwerken.

Er gaat niks boven een persoonlijk en live ontmoeting hoe geweldig ook zoom of facetime of welk medium ook geworden is!



“Er gaat niks boven een persoonlijk en live ontmoeting...”



AramikOnline.nl

39 Maak gebruik van de mogelijkheden van Video Marketing!

Video is HOT HOT HOT!! LinkedIn geeft er steeds meer de voorkeur aan en het is geweldig om te zien hoe snel het aan het groeien is.

Gebruik apps zoals Clips of Clipomatic zodat je ook je videos van ondertiteling kunt voorzien en begin! Diverse deelnemers van de “**LinkedIn Expert Training**” hebben hun zichtbaarheid een MegaBoost gegeven door het gebruik maken van deze **Videotools**!

40 Zorg voor recente recommendations!

Ik heb in diverse trainingen en webinars het belang van recommendations uitgelegd maar het blijft een dingetje voor vele Experts. Want? Omdat we als Expert niet gewend zijn om onze **happy klanten** te vragen om ons te helpen. Want? Omdat bijna niemand bij de allereerste keer zo’n formulier invult en wij hen dus vaker moeten vragen. Want? We voelen ons heel klein en onbelangrijk.

MAAR wist je dat jouw recommendations **DE ALLERBESTE plek** zijn om jouw potentiële klanten te overtuigen van jouw Expertise en kunde? Stories Tell, Recommendations Sell!

41 Blijf leren. Blijf jezelf ontwikkelen en in jezelf investeren. You first learn and then you earn.

Wijlen Jim Rohn zei het al *“The Best Investment that You can do, is in Yourself! Become a Person of Value first before People Buy from you!”*

Het is zo mooi gezegd! Zorg dat je wekelijks in jezelf blijft investeren en blijft leren. Hoe traag LinkedIn ook is als platform, als je even niet oplet, mis je de trein!

42 Wees professioneel in alles wat je doet. Wees de Expert op LinkedIn!

Dit betekent dat je moet beseffen dat iedere like, reactie of actie op LinkedIn, door iedereen gezien wordt.

Ben je overprikkeld of moe, neem dan rust! Voel je je verdrietig of boos, neem even een pauze. Maar ga NOOIT op LinkedIn je gal spuwen of klagen of zeuren.

Niemand doet zaken met iemand die klaagt of boos is. Maak niet uit of je wel of geen gelijk hebt, Drama blijft Drama en trekt drama aan.

*“The best Investment that
You can do, is in Yourself!
Become a Person of
Value first before People
Buy from you!”*



AramikOnline.nl

43 Deel je successen met je community op LinkedIn!

We hebben als kinderen nooit geleerd om onze successen groots te vieren met onze vrienden of netwerk.

Maar wist je dat juist successen vieren enorm motiverend en inspirerend werkt? Ik begin er iedere training mee “Bedenkt 3 successen van afgelopen week en laten we het delen!”.

Ook zorg ik ervoor dat als ik successen behaald heb met een groep deelnemers of zakenpartners, dat we het altijd door middel van een foto delen.

Hoe wil je anders gezien worden als DE #1 Expert als je nooit je successen viert en laat zien? **En het werkt erg goed voor jouw Zichtbaarheid en Geloofwaardigheid!**

44 Wees betrokken in je community. Wees de betrokken leider op LinkedIn. Dit is zo'n cruciale rol die je op je mag nemen.

Houd je netwerk goed in de gaten op LinkedIn en spring erbij als je het idee hebt dat iemand je hulp nodig heeft. Zelden vraagt iemand online om hulp dus houd je oren en ogen open.

Als iemand al een tijdje niet online is geweest of geen post heeft gedaan, vraag het hem via de inbox of alles goed gaat? Take Care of People and they will take care of you!

45 Think Global, Act Local!

Erg toepasselijk aangezien LinkedIn een mega-Internationaal platform is. Voor mij betekent het dat ik de beslissing heb gemaakt om mijn ochtend-posts in het Engels te doen maar de rest van mijn content en profiel in het Nederlands.

Waar ik dus de meeste impact en invloed heb en wil creëren, spreek ik Nederlands MAAR mijn netwerk beloon ik iedere dag met een ochtendpost in het Engels zodat ik on track blijf en in contact met hen blijf.

*“Think Global,
Act Local”*



AramikOnline.nl

46 Vertel in je samenvatting over de pijn en frustraties van je klanten en laat zien dat jij daar de oplossing voor hebt.

De samenvatting op LinkedIn is jouw Salespagina! Deze moet je ook zodanig indelen dat je je toekomstige klanten kunt kwalificeren. Dit is een echt template die ik in mijn Live trainingen aan mijn deelnemers train en is niet even in dit e-boek uit te leggen. Maar het komt op het volgende neer:

Ik heb mijn samenvatting zo ingedeeld dat ik eerst vertel over **hun pijn en frustraties**. Daarna laat ik zien wat **mijn ervaring** is **met deze pijn** en **pas daarna** maak ik mijn **oplossing** aan hen kenbaar.

De meeste mensen beginnen gelijk met hun pitch zonder de pijn benoemd hebbende EN dus verliezen zij de aandacht van de bezoeker. Wij zijn als mensen nou eenmaal gewend om in “pijn”-termen te denken en altijd ervan te vluchten. **Gebruik deze triggers in je samenvatting en laat zien dat je het kunt oplossen!**

“De samenvatting op LinkedIn is jouw Salespagina!”

47 Vraag alleen tevreden klanten om een recommendation. (Geen ex-collega's, ex-werkgever of familie en/of vrienden.

Wanneer ik deze tip geef, word ik bijna altijd omvergeblazen door vele weerstand en discussies.

Laat ik er heel duidelijk over zijn: **Jouw Prospects geven NIKS om jouw CV en of je een goede collega of echtgenoot bent of niet!** Zij willen alleen het BEWIJS zien en lezen dat jij hun pijn kunt OPLOSSEN en niks anders.

Als jij je familie, vrienden, collega's een aanbeveling laat schrijven, dan zien deze prospect het en het zorgt gelijk voor "belangenverstrengeling" en het tast jouw geloofwaardigheid als Expert gigantisch aan! Believe me! Je wilt niet je prospects weggagen door het please-gedrag van je vrienden of familie!

Bovenal: Echte Experts hebben al veel mensen geholpen en dus hebben geen aanbevelingen van familie, vrienden en collega's nodig om op te teren.

48 Zorg dat jouw branding overal zichtbaar is. Op banners, blogs, posts en foto's.

Branding is EVERYTHING! Jouw Branding is wat anderen over jou zeggen als jij er niet bent.

Ook op LinkedIn wil je je eigen branding en stijl creëren zodat je jezelf onderscheidt van de rest van jouw concurrenten.



49 Jouw Headline is Het begin OF het einde van jouw Positionering!

Ik zie zoveel headlines op LinkedIn die echt nergens op slaan. Jouw Headline is niet een CV-achtig promotie-stuk maar dit is het “haakje” om jouw toekomstige klanten binnen te halen en te verleiden om verder te lezen (naar je samenvatting toe te trekken!)

Jouw Headline is **NIET de plek** om een **telefoonnummer** achter te laten en of jouw eigen titels op te sommen. **Ook is dit GEEN plek om jouw hulpvraag neer te zetten** en of wat ik heel veel werkzoekenden zie doen, namelijk: “Beschikbaar” of “Op Zoek naar een Opdracht” erbij te zetten.

Geen enkele werkgevers en/of opdrachtgever wil iemand aannemen die “Beschikbaar” is...

Zorg dat je je headline aandacht geeft en deze vragen beantwoordt:

Wie is jouw potentiële klant?

Welke beroep zou jouw potentiële klant zoeken?

Wat zijn de specifieke voordelen om met jou te werken?

Wat is het DOEL van jouw potentiële klant?

Wat is zijn/haar grootste frustratie?

Wat voor oplossingen heb jij?

Wat zijn jouw gratis producten?

50 Deze Tips werken alleen als jij ze dagelijks implementeert!

Yes! Je hebt het gered! Fantastisch gedaan! De eerste fase van jouw leercurve is voorbij, super!

Maar je hebt er HELEMAAL NIKS aan als je NU niet de eerste tips gaat **implementeren**. Ons leven zit vol met afleidingen en uitstelgedrag.

Pak nu je LinkedIn profiel en begin alvast mijn tips te implementeren. Want hoe trots ik ook ben op al deze 50 tips: **Het heeft GEEN enkele zin als jij ze niet gaat implementeren en testen.**



Print deze tips uit.
Lees ze regelmatig
en implementeer iedere
week 1 tip!



AramikOnline.nl

BONUS TIP:

Maak een hele goede
networking- pitch:
**“Ik Help, Ik geloof,
Ik Belooft.”**



AramikOnline.nl

BONUS TIPS!

(Om maar mijn eigen tips gelijk te implementeren, heb je hieronder deel 2 en 3 van de Networking Pitch!)

Maak een hele goede networking-pitch: “Ik Help, Ik geloof, Ik Belooft.”

Deel 2: Ik geloof

Tijd voor de volgende stap, namelijk “Ik Geloof” ;
Hier gaat het om **het helder formuleren van jouw Visie en Missie!**

“Ik geloof in de kracht van het Netwerken en Het creëren van lange termijn Win-Win-Relaties en Mijn missie is om ieder jaar 100.000 ondernemers te helpen!”

Deel 3: Ik belooft:

Hier ga je over tot **het prikkelen van jouw toehoorders!**

“Ik belooft jou om in 1 dag te laten zien hoe jij op LinkedIn gekwalificeerde klanten kunt krijgen!”

Zo ziet de pitch er tot nu toe uit:

*Hoeveel van jullie wil MEER Klanten? En Hoeveel van jullie wil MEER Vrije Tijd?
Mijn naam is Aramik en ik help Vrouwelijke High Performers op LinkedIn Om Hun Zichtbaarheid een BOOST te geven.*

Ik geloof in de kracht van het Netwerken en Het creëren van lange termijn Win-Win-Relaties en mijn missie is om ieder jaar 100000 ondernemers te helpen!

Ik beloof jou om in 1 dag te laten zien hoe jij op LinkedIn voortdurend gekwalificeerde klanten kunt krijgen!

De Pitch in de praktijk:

En nu komt het allerbelangrijkste! **Nu bied je jouw speciale cadeau aan die je graag wilt geven...** (Dit is dus jouw gratis product!) bijvoorbeeld

“En speciaal voor jullie heb ik een cadeau, namelijk: Ik nodig je uit om “Boost Your Networking” training (ter waarde van 695 euro), GRATIS te ontvangen!”

Hier is de exact script voor deze Networking Pitch:

“Hoeveel van jullie willen MEER Klanten? En MEER Vrije Tijd?

Mijn naam is Aramik en Ik help Vrouwelijke High Performers op LinkedIn Om Hun Zichtbaarheid een BOOST te geven

Ik geloof in de kracht van het Netwerken en het creëren van lange termijn Win-Win-Relaties en mijn missie is 100000 ondernemers te helpen

Ik beloof jou om in 1 dag te laten zien hoe jij op LinkedIn gekwalificeerde klanten krijgt

En speciaal voor jou heb ik een cadeau, namelijk: Mijn 11 delige “Boost Your Networking” videotraining (ter waarde van 695 euro)!

Networking Pitch op jouw Profiel (gedeelte Ervaring)

Info

In plaats van heleboel over mijzelf te vertellen, wil ik de rollen omdraaien! Ik ben hier om JOU te helpen! Hier is hoe: Heeft jouw bedrijf behoefte aan een schop onder de kont?

- Heb je het gevoel dat je te veel tijd verspilt aan Jouw Online Strategieën?
- Ben je bang dat jouw bedrijf te "klein" is om een verschil maken?
- Ben je alleen een "fatsoenlijk leven" aan het creëren?

=====

STOP nu en bekijk mijn E-boek "100 LinkedIn Top Tips"

- >> <http://www.AramikOnline.nl/>

=====

Hoe weet ik wat ik weet?

Ik ben hier niet om mezelf op de borst te slaan. Ik ben hier om jou, de ondernemer te dienen. Maar, ik denk dat je moet weten wie ik ben, zodat je gerust bent bij het ontvangen van mijn advies.

* Ik heb zojuist mijn volgende GRATIS product op LinkedIn gelanceerd die al binnen 30 dagen, meer dan 2000 prospects heeft opgeleverd

* Ik heb meerdere posts gecreëerd die meer dan 100.000 views hebben gehad waarmee er meer dan 250 potentiële klanten zijn aangetrokken

* Ik heb in afgelopen 3 jaar, een zeer succesvol concept genaamd "LinkedIn Success Training" gelanceerd

• Ik heb meerdere succesvolle bedrijven naast elkaar in 7 verschillende branches gehad zoals de Welzijn, Marketing, Evenementen EN Social Media

- Inmiddels heb ik honderden Ondernemers geholpen om zich te onderscheiden en te positioneren als DE NUMMER 1 EXPERT

=====

STOP nu en meld je aan voor het volgende "LinkedIn Power Webinar"

- >> <http://www.AramikOnline.com>

=====

Wat kan ik je leren?

- Hoe je jezelf succesvol kan lanceren op LinkedIn
- Hoe je jezelf ZICHTBAAR(der) kunt maken zodat je GEKOCHT wordt in plaats van te VERKOPEN
- Hoe je jouw eigen bedrijf op de kaart kan zetten zodat je alleen maar Ideële cliënten aantrekt

=====

STOP nu en bekijk mijn GRATIS 11-delige videotraining "Boost Your Networking"

- >> <http://www.linkedinspecialist.com/>

=====

Jouw Volgende Stap

Gefeliciteerd!

Je weet nu 50 manieren om jouw Zichtbaarheid op LinkedIn een BOOST te geven! Weten is een ding maar nu is het tijd om deze tips te gaan **implementeren**!

Aangezien we elkaar (nog) niet persoonlijk kennen, wil ik je heel graag beter leren kennen en wellicht kan ik jou helpen om deze Richtlijnen te **implementeren**!

Daarom heb ik ook de **“21 Dagen Zichtbaarheid Challenge”** bedacht om jou stap-voor-stap te helpen bij het implementeren van al deze tips. Deze Challenge helpt jou ook om jouw Zichtbaarheid in 4 fases te verdelen, namelijk: **Algemene Zichtbaarheid, Zichtbaarheid op LinkedIn, Social Selling & Community Building**.

Online Zichtbaarheid is een **strategie & systeem** en geen **geluk**. Daar is ook deze Challenge op gebaseerd. Ik leef je dus al mijn Top Strategieën en (dagelijkse) Systemen om Consistent Zichtbaar te worden En te blijven.

Om jou te belonen voor jouw ACTIE (het lezen van dit e-boek) **PLUS** om jou een EXTRA motivatie te geven om te implementeren **EN** om elkaar beter te leren kennen, heb ik een Special Deal voor jou. De normale prijs van deze Challenge is **€ 997** ex btw maar als je op de knop hieronder klikt, kun je deze Challenge kopen voor slechts **€ 47** ex btw. Dat is al een voordeel van ruim **€ 950**.

Bovendien ontvang je ook 5 Extra Bonussen zoals een Interview met **Maartje Blijleven** (de #1 Digital Community Expert) en **Pelpina Trip** (de #1 Video Marketing Expert) PLUS een compleet werkboek met alle 21 opdrachten.

**Ik wil graag de Challenge
voor maar €47,- - klik hier**

Deze Challenge is voor ondernemers die:

- ✓ Graag hun Zichtbaarheid een BOOST willen geven
- ✓ Op zoek zijn manieren in hun Impact en Invloed te vergroten ZONDER zichzelf te verliezen in ellenlange theoretische kennis
- ✓ 100% verantwoordelijkheid willen nemen en PRAKTISCH willen implementeren
- ✓ Graag in zichzelf en in hun (online) relaties willen investeren
- ✓ Gepassioneerd en gemotiveerd zijn en graag als #1 Expert gezien willen worden
- ✓ Het concept van “EERST GEVEN” begrijpen

De normale prijs van deze Challenge is **€ 997** ex btw maar als je op de knop hieronder klikt, kun je deze Challenge kopen voor slechts **€ 47** ex btw. Dat is al een voordeel van ruim **€ 950**

Ik wil graag de Challenge voor maar €47,- - [klik hier](#)

50 LinkedIn Zichtbaarheids Tips



AramikOnline.nl