



LinkedIn Live
QUICK START GUIDE

30

LinkedIn Live Tips

Voor Meer
Leads & Klanten



Aramik Garabidian

www.Linkedin.com/nl/aramik

Inhoudsopgave

Voorwoord.....pagina 2

30 LinkedIn LIVE tips.....pagina 3-9

Verschillende Vormen van Uitzendenpagina 10

Speciale IntroductieBonus.....pagina 11-12

Voorwoord

Beste lezer,

Gefeliciteerd met je beslissing om deze **“LinkedIn Live Quick Start”** te downloaden! Je staat op het punt om mijn 30 tips te lezen om jouw huidige LinkedIn-strategie en Business een BOOST te geven.

Ik heb deze Quick-Start geschreven als een handleiding en vandaar ook de naam “Quick Start”. Deze handleiding is geschreven aan de hand van mijn eigen onderzoek en tests die ik gedurende meer dan 3 jaar heb gedaan. Ik heb namelijk vanaf 10 dec 2020 tot 10 januari 2023, iedere dag, LIVE uitgezonden via (o.a) LinkedIn Live!

Dit zijn al meer dan 1000 LIVE-uitzendingen geweest waarbij ik meer dan 150 Experts heb geïnterviewd, Meer dan 250.000 downloads heb gehad (in vorm van een Podcast) en waarmee ik nog steeds als DE LinkedIn Live Expert van Nederland gezien word.

Let op! Ik heb deze tips in 3 categorieën verdeeld: **Pre / During / Post!** Zorg dus dat je het op deze juiste manier leest zodat je er het meeste aan hebt!

Dit is de allereerste versie van deze Quick Start en naar mate de ontwikkelingen bij LinkedIn vorderen, zal ik deze handleiding up-to-date houden en upgraden zodat je er maximale eruit kunt halen!

Wat je ook doet, Onthoud een ding:

“Implementatie is de SLEUTEL tot Succes!”

Ik wens je alvast heel veel (DOE) plezier,

Aramik Garabidian

Oprichter van Marketing Boost Academy 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 dit E-boek...

Pre-fase: Voorbereiding

1) Kondig **ALTIJD** jouw uitzending een dag of avond van te voren aan

Om Anticipatie te creëren, is het verstandig om jouw uitzending met een "teaser" een avond of dag van te voren al aan te kondigen. Zorg dat je niet al te veel zegt maar net genoeg om jouw volgers nieuwsgierig te maken.



2) Zorg dat je een **STERKE WIFI verbinding** hebt

Zonder een sterke WIFI-verbinding, is het heel verwarrend voor je volgers wanneer je beeld continue verstoord raakt. Het is net alsof je een film zit te kijken en de verbinding valt continue weg. Erg vervelend dus en jouw volgers zullen hierdoor snel afhaken.

3) **LinkedIn-LIVE is een BUSINESS TOOL!**

LinkedIn-LIVE is een BUSINESS-Tool en dus hoor je het heel serieus te nemen. Wees duidelijk dat het om een business-uitzending gaat. Hiermee sluit je de huis-tuin en-keuken volgers/doelgroep uit.

4) **Count-down = READY!**

Wanneer je je StreamYard gebruikt, kun je ervoor kiezen om met een Countdown video te beginnen!

Zorg dat je **VOORDAT** je op "LIVE GAAN"-knopje drukt, dat je er helemaal klaar voor bent! Ik zie nog te veel uitzendingen waarbij de uitzender er helemaal niet klaar voor staat of nog om zich heen kijkt terwijl de uitzending al gestart is. **ZONDE!**

5) **Gebruik een Egaal en Rustige Achtergrond**

Jouw achtergrond is jouw visitekaartje. Hoe wil je overkomen? Als een professional of als een amateur en hobbyist? Te vaak zie ik nog uitzendingen waarbij er op de achtergrond heel veel troep ligt of een bomvol bureau of nog erger een heel groot rommelig boekenkast met een schuine dak en verschillende stopcontacten en zelfs een strijkplank...

Denk goed na over je achtergrond... Ik zou altijd kiezen voor een egaal (witte!) en rustige achtergrond. Keep it Simple!

6) Extra Titel = Dikgedrukt = Belangrijk

Je krijgt zoals je ziet in het bovenstaande video, de gelegenheid om met EXTRA titels te werken voor je uitzending. Zorg dat je ALTIJD deze gebruikt om extra Call TO Action te melden. Deze titel wordt **dik gedrukt** aangegeven bovenaan je uitzending en is dus een extra plek om jouw aanbod te promoten!

7) Zorg dat je LENS schoon is

Voordat je begint met uitzenden, doe altijd een TEST-uitzending in de Video-modus van je telefoon of ipad. En check hierbij hoe schoon jouw lens is...

Soms zie ik uitzending waarbij het erg mistig lijkt terwijl het thuis wordt uitgezonden... dat is niets anders dan een niet-oplettende-Expert die zijn lens niet heeft schoongemaakt!

8) Titel = gebruik aantallen (5 tips, 6 succesgewoontes, 7 meest gemaakte fouten!)

De titel van jouw uitzending, is een van de belangrijkste componenten van jouw LinkedIn LIVE Strategie. Als je titel niet aanspreekt, dan kun je nog heel veel waarde geven maar dan kijkt niemand je uitzending. Een titel is als het ware, de haak waarmee je je kijkers naar binnen haalt...

Daarnaast moet jouw titel een aantal/getal bevatten waarmee je het aankondigt. Kijker moeten weten hoeveel tips of tricks ze te zien krijgen zodat ze blijven kijken.

Zorg voor een aansprekend, Wervend, verrassend, grappig en/of nieuwsgierig makende titel. Hier heb je een aantal tips van mij om aan de hand hiervan jouw titel te maken:

4 Fabels (en Feiten!) over.....

5 tips om te bereiken

6 Succesgewoontes om Te worden

7 Meest Gemaakte Fouten die Maken die ten koste gaat van hun winst, positie, huwelijk,

9) LINKEDIN-LIVE= EDU-Tainmenet = 40 % Education / 60 % Entertainment = SHOW!

Beschouw Jouw uitzendingen als jouw eigen Oprach-Show en zorg er altijd voor dat je je volgers blijft entertainen door bijvoorbeeld te beginnen met een liedje zoals ik altijd begin of dat je prijzen weggeeft of welke andere acties dan ook. Jij bent de JOY-Bringer,,,, Wees Origineel en FUN!

10) LINKEDIN-LIVE uitzendtijd: NIET voor 09:00 en niet na 20:00

Vaak krijg ik de vraag wat nou de beste uitzendtijd is... Mijn vaste antwoord is altijd "Dat hangt ervan af..." . Waar het vanaf hangt? Van Jouw Ideal target Audience.

Met andere woorden: Jouw doelgroep is op bepaalde tijden op LinkedIn en op andere tijden veel minder. Het is aan jou om uit te vinden wanneer er zijn of bereid zijn om online te komen.

Mijn aanbeveling is altijd dat je tussen 08:00-11:00 en 18:00-20:00 moet uitzenden. In de middag is er nauwelijks traffic en vaak zonde.



During-fase: Tijdens!

11) Eerste 5 seconden = HEEL BELANGRIJK

Zoals ik hier boven al benoemde, is de START erg belangrijk. Maar NOG belangrijker zijn de eerste 5 seconden van jouw uitzending. In deze 5 seconden maakt LinkedIn-Live een aantal screenshots van jou en vervolgens zijn deze screenshots als "thumbnail" beschikbaar. Zorg er altijd voor dat je de eerste 5 seconden RECHT IN de camera kijkt en lacht! ENJOY!

12) Stimuleren het geven van Hartjes en Likes!

Net als in een sportwedstrijd, is betrokkenheid van de supporters erg belangrijk en essentieel voor het uitzenden. Er is een zeer groot verschil in beleving als je GEEN kijkers hebt OF een aantal betrokken en actieve kijkers. Daarnaast is het geven van Hartjes en Likes-duimpjes op je scherm een onderdeel van deze support en waardering. Stel je eens voor dat je in de Amsterdam Arena moet voetballen.

Keuze 1: In een leeg stadion en zonder supporters (geen kijkers!)

Keuze 2: In een vol stadion maar geen enkele aanmoediging of support

Keuze 3: In een vol stadion met oorverdovend applaus en bij iedere goede actie heel veel gejuich en geklap!

De keuze is dan makkelijk gemaakt! ☺ Zorg er dus dat JIJ tijdens jouw uitzending jouw kijkers enthousiasmeert om hartjes en likes te geven en jou aan te moedigen!

13) Stimuleer het uitnodigen van de vrienden TIJDENS de uitzending

Net als hartjes en likes-geven, is het nodigen van vrienden TIJDENS je uitzending heel erg belangrijk. LinkedIn-LIVE is een Social Medium en uitermate geschikt om andere netwerken erbij te betrekken. Wat is leuker dan een uitzending hebben met het netwerk van jouw netwerk. Dit is de ultieme vorm van aanbevelen en je hoort het te stimuleren tijdens je uitzending. Zorg dat je minimaal 2 keer per uitzending jouw kijkers vraagt om hun vrienden uit te nodigen. Hoe meer zielen, hoe meer vreugd!

14) Vraag om de uitzending te delen

Een van de redenen waarom 80% van de uitzenders in hun eerste week of eerste 5 keren, afhaken, is het gebrek aan betrokkenheid van hun kijkers en netwerk. Hier wil je niet bij horen toch?

Zorg er dan dat je regelmatig vraagt in je uitzending (of je nou LIVE kijkers hebt of niet, maakt niet uit!

Vele kijken zonder dat je weet, jouw herhalingen!) om de uitzending met hun netwerk te delen. Dit is een essentieel onderdeel van succesvol werken met LinkedIn-Live. Vraag altijd om gedeeld te worden

15) Call to Action na 10 minuten

Er is een heel groot verschil tussen professionals en amateurs in LinkedIn-Live-land. Dit verschil maakt of je aan een Business werkt of aan een hobby... Dit verschil laat exact zien hoe serieus je bent met jouw onderneming...

Heb jij weleens naarstig op zoek geweest naar de juiste Blender? Of naar het juiste Bed? Of naar de juiste fles wijn tijdens het diner? Hoe blij ben je geweest toen er een deskundige adviseur jou heeft geholpen om de juiste keuze te maken in plaats van uren te struinen over de woonboulevard of hangen in de Media Markt of bij welke andere groothandel dan ook...

16) LINKEDIN-LIVE= GEEN VLOG!

Het grootste verschil tussen een Vlog en LinkedIn Live is het feit dat het LIVE uitgezonden wordt en dus dat het niet geregisseerd kan worden. LIVE TV is altijd spannend en zo is LinkedIn Live ook.

17) Iedere uitzending = 1000 euro waard!

Mijn intentie voor iedere uitzending is dat mijn uitzending 1000 euro waarde moet hebben. Dus zorg ik dat mijn tips, veel meer volume, uitleg En WOW-effect hebben dan dat je naar een uitzending van een andere expert zou kijken of als je het zou googlen.

18) Vraag LIVE om Feedback of Testimonial

Zoals met altijd in de business, er is geen vaste tijd of plek om om testimonials of feedback te vragen. Ik vraag mijn volgers graag eens in de 2 weken om feedback en eens in de 4 weken om hun testimonial. Op deze manier blijf ik scherp En verzamel ik alvast zeer waardevolle aanbevelingen. Just do it! Jouw kijkers en volgers vinden het geweldig om je te helpen, geloof me! 😊

19) Wat te doen als NIEMAND kijkt?

Gewoon in en adem halen en je uitzending 1000% voltooien! Je weet tenslotte niet wie er in de herhaling zullen kijken EN je wil je eigen momentum niet laten beïnvloeden door afwezigheid van LIVE-Kijkers.

Je wilt niet weten hoe vaak ik te horen krijg dat mensen al redelijk lang mijn uitzendingen bekijken zonder een reactie te geven OF dat ik weet dat ze er Live bij aanwezig waren.

20) Is LinkedIn-LIVE voor iedereen geschikt?

LinkedIn-LIVE is voor iedere branche en niche geschikt TENZIJ de doelgroep zich op Facebook bevindt. Mocht je dus een doelgroep hebben die zich nauwelijks op Facebook bevindt, dan zou ik het je afraden om LinkedIn-LIVE als Effectieve Marketing Strategie in te zetten....

Dit gezegd hebbende: LinkedIn-LIVE BLIJFT een geweldig medium om als Content-machine te gebruiken. Hierover meer in de Exclusieve Video-training die bij deze Thuis-studie beschikbaar komt.

Post-fase: Publicatie en Duplicatie!

21) Laat iemand het uitschrijven! → Iedere LinkedIn-Live = 1 blog

Wanneer je een aantal succesvolle LinkedIn-Live-uitzendingen hebt gehad, kun je ervoor kiezen om deze voor jou uit te laten schrijven. Dit noemen ze ook **“transcriberen”**. Daarom is het raadzaam dat je je uitzending met een aantal tips/manieren structureert zodat je exact weet hoe je Blog eruit ziet.

22) Multiple Gebruik van LinkedIn-LIVE=> blog, fbposts, LinkedIn post, Instagram posts

Zoals de tip hierboven al doet vermoeden, kun je met je uitzendingen veel meer doen alleen maar uitzenden en jouw volger enthousiasmeren. Iedere tip die je geeft in je uitzending, is een facebook post of LinkedIn Update of een Insta-post.

23) 4 LinkedIn-Live = 1 Eboek

En yes! Uiteindelijk kun je van een aantal LinkedIn-Live-uitzendingen een Eboek maken. Kleine kanttekening: Om een Eboek te creëren, heb je je wel een aan outline te houden. Het Eboek is pas waardevol als het de juiste volgorde en structuur bevat. Maar hierover straks meer in het laatste gedeelte **“Jouw Volgende Stap”**.

24) LinkedIn-LIVE = De perfecte Research Tool

Vele ondernemers doen of te weinig onderzoek of stoppen ze met de juiste vragen te stellen wanneer ze een cliënten database krijgen. Hierdoor worden ze arrogant en STOPPEN ze naar de Markt te luisteren...

25) Special Bonus voor NIEUWE Kijkers!

Ik ben een tijdje geleden begonnen met het geven van Nieuwe-kijker-BONUS die ontzettend goed werkt! Alle nieuwe kijkers krijgen van mij een zeer waardevolle videotraining en hiermee ga ik nog een stukje verder dan alleen “Welkom hier, fijn dat je hier bent als nieuwe volgers!”.

26) Creër een FBgroep voor jouw LinkedIn-LIVEkijkers

Zodra je begint met uitzenden, dan raad ik je aan om een FacebookGroep te starten voor je volgers. Dit geeft meer veiligheid en geborgenheid en zal voelen als een Community voor je volgers. Wees hier regelmatig aanwezig en zorg dat ze op je kunnen rekenen.

27) Vraag jouw LinkedIn-LIVE Community om hulp voor de onderwerpen

Soms gebeurt het dat ik het even niet meer weet of dat ik door de drukte even geen inspiratie heb. Het allereerste wat ik dan doen, is mijn community vragen voor een onderwerp of een Thema.

Dit kun jij ook doen. Het heeft gelijk allerlei voordelen.

- 1) Het geeft jou inzichten waarover je Community zich zorgen maakt
- 2) Je hebt gelijk een aantal onderwerpen
- 3) Het zorgt voor betrokkenheid en team-Community-gevoel

28) Zorg dat je een begin en een einde-week uitzending ritueel hebt

Rituelen zijn ontzettend belangrijk in een Community. En zeker wanneer jij beslist om jouw LinkedIn LIVE-uitzendingen serieus aan te pakken. Zorg dat je een herkenbaar begin (in mijn geval: ik begin altijd de maandag met een tegenstelling als onderwerp: "NETwerken vs NEPwerken") en een herkenbaar einde (in mijn geval: "5 Simpele stappen om...").

Deze rituele zorgen voor binding en branding. Net zoals bij een TV of Radio-Show met vaste kijkers. Neem bijvoorbeeld **Edwin Evers** bij **Radio 538**. Hij eindigt al jaren de vrijdag met een column van **Peter Heerschop**, genaamd "**Lieve Marianne...**".

Je wilt niet weten hoe vaak ik de vrijdagen rondom 09:50 nog in de auto zit te wachten tot **Peter** begint met zijn bekende begin "**taddaaaaraaa.... Lieve Marianne,**". Met als gevolg dat ik vaak 5 minuten later op kom dagen op mijn afspraken op vrijdagochtend ☺

29) VOLG je eigen volgers en help ze na je uitzending

Superleuk dat je gevolgd wordt door je volgers en kijkers MAAR er bestaat zoiets ook als "**Wederkerigheid**". Zeker online en zeker met Facebook-Live. Als jij je volgers aanmoedigt om op LinkedIn-LIVE te gaan of een bepaalde opdracht LIVE uit te voeren, dan is het zeer aan te raden dat je hun uitzendingen regelmatig bekijkt en reageert terwijl ze live zijn.

Dit geldt ook wanneer je weet dat een van je kijkers, voor het eerst LIVE gaat. Zorg dan dat jij er bent en diegene LIVE ondersteunt. En mocht je ze daarna kunnen helpen, doe het!

30) Consistentie is essentieel! Ga de uitdaging aan om 90 dagen achter elkaar uit te zenden

Committeer jezelf om je als een Betrouwbare EXPERT te positioneren en zorg dat je consistent bent in jouw uitzendingen. Dit betekent ook dat je jezelf uitdaagt voor een bepaalde periode van tijd (test-periode!) zodat je ook daadwerkelijk jouw kijkers leert kennen.

31) BONUS: HAVE FUN!

JAAA! Vergeet niet het allerbelangrijkste! Als jij het niet naar je zin hebt, dan voelen de kijkers het ook! Zorg dat JIJ het plezierig en leuk vindt en dat je dat ook uitstraalt.

Neem jezelf niet al te serieus en maak grapjes met jouw kijkers. Dat zorgt voor een relaxte sfeer en op deze manier leren jouw kijkers ook jouw gevoel van humor (of gebrek hier aan ☺) te (her)kennen.

Verschillende Vormen van Uitzendingen



Hot Topics

Actueel Thema

Deel
Opmerkelijk
Nieuws



Q&A

Live Q&A

Beantwoord de
vragen van je
kijkers



Breaking News

**BREAKING
NIEUWS**

Deel het
Laatste Nieuws



Interview

Interview

Interview een
Collega-Expert



Performance

Optreden

Verzorg een LIVE
optreden in de
huiskamer of juist
wanneer jullie
repeteren



Behind the

Behind the Scenes

Geef een achter-de-
scherm kijkje en
vertel de geheimen
achter een thema



Watch-With

Samen-bekijken

Kijk samen naar een
(Sport)wedstrijd of
juist naar de
verkiezingen en geef
samen commentaar



Demo

DEMO

Leer anderen hoe zij
een instrument
moeten spelen of
een cake kunnen
bakken

Jouw Volgende Stap

Gefeliciteerd!

Je weet nu dat er 30 manieren zijn waarmee deze functie van LinkedIn kunt gebruiken om Jouw Business 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 tips te **implementeren!**

In de komende **“LinkedIn Live Mastery”**- introductie training, ontdek je hoe je je (gratis) producten het allerbeste kunt lanceren En op welke wijze ik binnen **3 uitzendingen** via LinkedIn LIVE, al meer dan **50 emailadressen** verzamelde. Dit is een systeem en geen geluk. Ik volg een zeer praktisch template en deze ga ik ook graag met jou delen tijdens deze training.

“Succes is not depending on LUCK, it’s a Strategy that works over and over again!”

Ik zal ook al mijn fouten die ik onderweg heb gemaakt, met jou delen zodat je ook deze fouten niet hoeft te maken. Ik committeer me aan JOUW SUCCES en zal ervoor zorgen dat je een heel duidelijk template krijgt waardoor je al deze 5 stappen zonder slag of stoot, succesvol implementeert.

Na deze introductietraining ga jij weg met veel nieuwe inzichten, inspiratie EN praktische strategieën net zoals tientallen nieuwe contacten voor jouw netwerk (potentiële klanten, leveranciers en Joint Venture Partners) EN een duidelijk en uitvoerbaar actieplan dat je makkelijk kunt implementeren om je business te laten groeien.

Om jou een EXTRA motivatie te geven EN om elkaar beter te leren kennen, geef ik je graag een cadeau ter waarde van **997 euro**.

Dit vipticket geeft je recht om deze Online Training GRATIS bij te wonen!

Ik Doe Mee!

“LinkedIn LIVE Mastery” Intro-training

Heb je moeite om in actie te komen op LinkedIn Live?

Heb je moeite om de techniek te begrijpen? Geen idee wat je moet gebruiken?

En voel je je overweldigd en weet je niet waar je moet beginnen?

Voor wie?

“LinkedIn Live Mastery” Intro-training is voor ondernemers die:

- ✓ Structureel aan hun succes willen werken
- ✓ Graag LinkedIn Live als hun volgende Lead Generator willen inzetten
- ✓ Positief en energiek in het leven staan
- ✓ 100% verantwoordelijkheid willen nemen
- ✓ Graag in zichzelf willen investeren
- ✓ Gepassioneerd en gemotiveerd zijn
- ✓ Graag aan de slag gaan met het lanceren van hun producten

Praktische Informatie:

Datum: woensdag 28 Mei | 10:00 – 12:00 |

Normale prijs: 997 euro (ex BTW)

Speciale Prijs: GRATIS

Totaal voordeel: 997 euro!

Ik Doe Mee!