

# 100 tips för att få ut mer av LinkedIn av Johan Åberg, Nivide AB

Fler tips om sociala medier hittar du på [www.nivide.se/blogg](http://www.nivide.se/blogg)

## 1. Lägg till en professionell profilbild

Profiler med bild får fler besök än de profiler som saknar en profilbild och ger ett omedelbart första intryck av dig. Se till att du har en professionell profilbild som reflekterar hur du vill att ditt personliga varumärke ska upplevas. Ta gärna hjälp av en professionell fotograf.

## 2. Ändra din rubrik

LinkedIn sätter automatiskt din rubrik till din titel och vilket företag du arbetar på om du inte väljer att ändra den. I de flesta fall berättar din rubrik sällan vad du gör eller vilket värde du kan tillföra dina kunder. Om du använder LinkedIn för att hitta nya kunder så ändra din rubrik så att den berättar nyttan och värdet som du tillför dina kunder.

Om du använder LinkedIn för att söka jobb - skriv inte bara "Söker nya utmaningar" utan lägg även till vad du gör för skillnad hos en arbetsgivare.

## 3. Besök profiler i din målgrupp

Oavsett om du använder LinkedIn för att hitta nya kunder eller för att hitta en ny arbetsgivare så vill du att så många i din målgrupp som möjligt hittar till din profil. Ett enkelt sätt att åstadkomma det är att besöka profiler som finns i din målgrupp. Personerna du besöker kommer att se dig under "Vem har besökt in profil" - och kommer att klicka in på din profil om din rubrik är tillräckligt intressant.

## 4. Skapa bevakningar

Varje gång som LinkedIn hittar en ny profil som kan vara intressant för dig så kan du få ett e-postmeddelande. Det här videoklipppet visar hur du skapar bevakningar och sparar dina sökningar: <https://youtu.be/-lyQ1JFYYM>

## 5. Använd avancerad sökning

Använd "Avancerad sökning" för att hitta din målgrupp. Klicka på "Avancerad sökning" bredvid sökfältet längst upp på sidan. Skriv sedan in personens jobbtitel i rutan för "Titel". Kryssa i "Andrahandskontakter" och "Tredjehandskontakter". Fyll sedan i ett postnummer längst ner till vänster. Klicka på Sök och du får upp personer som matchar dina kriterier i området som du har sökt på. Om du får upp för många sökresultat som gör att du inte kan bläddra igenom alla resultat så gå tillbaka och begränsa din sökning genom att ange bransch.



## 6. Se över dina sekretessinställningar

Vill du vara anonym när du besöker andras profiler för att undvika påträngande säljare? Eller kunna kolla upp potentiella kunder utan att visa dem att du har gjort det? Eller vill du säkerhetsställa att potentiella kunder ser att du har besökt deras profil? Klicka in på "Kontoinställningar" som du hittar genom att föra muspekaren över din profilbild längst upp till höger på LinkedIn. Välj sedan "Sekretess och inställningar". Klicka sedan på "Välj vad andra ser när du har besökt deras profil" och välj de inställningar som passar dig bäst.

## 7. Skräddarsy ditt meddelande för inbjudningar

Använd aldrig det förinställda meddelandet när du bjuder in personer till ditt nätverk. Berätta istället vem du är och varför du vill bjuda in dem till ditt nätverk. Särskilt viktigt är det när du bjuder in någon som du vet får många inbjudningar - exempelvis en VD eller Marknadschef på ett större företag. Det är högst sannolikt att de inte kommer att besvara din förfrågan om du inte skräddarsyr ditt meddelande. Använd heller inte funktionen för att skapa kontakt i LinkedIns mobilapp eller under "Personer du kanske känner" – när du tycker på knappen kommer en standardinbjudan att skickas till personen.

## 8. Skapa kontakt med personer du inte känner

LinkedIn är utmärkt för att skapa nya affärskontakter. Begränsa därför inte ditt nätverk till att bara innehålla de som du känner eller har träffat. Du vet aldrig vad en ny kontakt kan leda till.

Läs mer:

*"Why I connect with strangers on LinkedIn"*

<http://knowledge.insead.edu/blog/insead-blog/why-i-connect-with-strangers-on-linkedin-3676>

## 9. Publicera statusuppdateringar regelbundet

Att publicera statusuppdateringar på LinkedIn fyller en rad viktiga funktioner, bland annat att du får möjlighet att synliggöra din kompetens för ditt nätverk och skapa ett förtroende för ditt personliga varumärke. Genom att hela tiden synas för ditt nätverk så kommer du också att vara *Top of Mind* när någon i ditt nätverk är i behov av din kompetens. Det är viktigt att du inte gör reklam eller försöker att sälja dina produkter. Dela med dig av innehåll som ditt nätverk kan ha nytta av istället – så kommer intresset för dina produkter och tjänster att komma på köpet.

## **10. Publicera inlägg i grupper**

Ett bra sätt att öka din synlighet hos din målgrupp för de som ligger utanför ditt nätverk är att skriva inlägg i olika grupper. Leta upp så många grupper som möjligt (du kan vara medlem i 50 grupper) och publicera regelbundet i dina olika grupper. Håll reda på vilka grupper som du har publicerat i, exempelvis med ett Excel-ark, för att säkerhetsställa att du får så stor räckvidd som möjligt. Om du är medlem i 50 grupper och publicerar ett inlägg i en grupp varje vardag så tar det dig 10 veckor innan du har publicerat inlägg i samtliga 50 grupper. Det ökar synligheten för din profil drastiskt.

## **11. Gå med i 50 grupper**

På LinkedIn har du möjlighet att gå med i 50 olika grupper. Fokusera framförallt på de grupper där din målgrupp kan finnas och komplettera med grupper där du kan ha kunskapsutbyte med andra inom din bransch. Att vara medlem i olika grupper syns även på din profil och kan vara ett bra sätt att visa dina profilbesökare vilka områden som du verkar inom. I LinkedIn's mobilapp har du snabb tillgång till dina grupper. Publicera, gilla och kommentera inlägg regelbundet för att öka din synlighet.

## **12. Be om rekommendationer**

Rekommendationer från kunder, tidigare kollegor och chefer skapar en extra tyngd till din LinkedIn-profil. Gå till din profil och välj "Be om en rekommendation" på pilen som finns bredvid "Redigera"-knappen. Gör det enkelt för personen som du frågar efter en rekommendation och lämna därför en lista med förslag på innehåll i rekommendationen. Exempelvis "Du kan exempelvis nämna när vi arbetade i projektet XX...". Det är inte lätt att skriva något om någon annan från ett tomt blad så ge förslag på hur personen hade kunnat utforma sin rekommendation för att underlätta för dem.

## **13. Skapa Call to Actions**

Call to Actions är uppmaningar till dina profilbesökare att genomföra en viss handling. Om du inte använder "Projekt" i din profil till att visa upp projekt som du har arbetat med så kan du istället använda "Projekt" för att skapa Call to Actions. Lägg till ett nytt projekt och döp rubriken som en handlingsuppmaning, exempelvis "Klicka här för att läsa mitt CV". Skriv in webbadressen till ditt CV. Spara och flytta sedan sektionen för "Projekt" att hamna under din Sammanfattning i profilen.

Titta hur jag har gjort på min profil: <http://se.linkedin.com/in/johanaberg84>

## **14. Länka till din hemsida**

På samma sätt kan du driva trafik till din hemsida eller blogg från din profil på LinkedIn. Lägg upp ett nytt projekt som heter "Klicka här för att komma till vår hemsida". Skriv in webbadressen och spara.

Bonustips: Om du vill veta hur många klick som dina Call to Actions får så kan du tilldela länken unika värden med hjälp av Google Analytics URL Builder (<http://gaconfig.com/google-analytics-url-builder/>) som du sedan kan se statistiken för i Google Analytics.

## **15. Följ upp kontakten med nya kontakter**

Ta för vana att följa upp kontakten med de som du lägger till i ditt nätverk på LinkedIn. Klicka på "Nätverk" och sedan på "Sort by: New" och "Filter by: Connections Only". Om du får många nya kontakter så kan du hålla reda på vem du senast följde upp kontakten med genom att göra en anteckning.

## **16. Kommentera inlägg i grupper**

Ett enkelt sätt att öka din synlighet på LinkedIn är att kommentera inlägg i grupper. Klicka på "Intressen" och sedan "Grupper" i menyn. Nu får du upp en massa olika inlägg från olika grupper. Välj ett inlägg där du kan tillföra något och klicka sedan på Kommentera. Fokusera på att tillföra ett värde i diskussionen eller dela något innehåll som läsarna kan ha nytta av. Det kommer att öka intresset för din profil.

## **17. Använd verktyg för att schemalägga statusuppdateringar**

Verktyg som Buffer ([www.bufferapp.com](http://www.bufferapp.com)) och HootSuite ([www.hootsuite.com](http://www.hootsuite.com)) att publicera inlägg och kan vara användbart för dig som ofta gör statusuppdateringar på LinkedIn.

## **18. Tilldela dina länkar unika värden**

När du delar länkar på LinkedIn kan du tilldela dem unika värden för att kunna se statistik för specifika inlägg på LinkedIn i Google Analytics. Använd Google Analytics URL Builder (<http://gaconfig.com/google-analytics-url-builder/>)

## **19. Skicka gratis meddelande till personer utanför ditt nätverk**

Du behöver nödvändigtvis inte ett Premium-konto för att skicka meddelanden till personer utanför ditt nätverk. Om du vill kontakta någon som har skrivit ett inlägg i en grupp så kan du ta fram inlägget och sedan välja "Svara privat".

Du kan även skicka meddelanden till personer utanför ditt nätverk genom att kolla upp om ni är medlemmar i gemensamma grupper. Gå in i gruppen som ni båda är medlemmar i, klicka på medlemsantalet och sök efter personen. Nu får du upp ett alternativ som heter "Skicka meddelande".

## **20. Skicka användbara länkar till kontakter**

Hittar du artiklar på nätet som potentiella eller befintliga kunder kan ha nytta av? Eller länkar som du tror intresserar samarbetspartners eller andra personer i ditt nätverk? Om webbplatsen du befinner dig på har en funktion för att dela sidan genom LinkedIn så välj denna. Klicka sedan på "Skicka till utvalda personer" och skriv in namnet på

din kontakt. Kombinera med att skriva en statusuppdatering och publicera också i en eller flera grupper för att maximera din synlighet.

## **21. Gör inte reklam**

Gör inte reklam på LinkedIn utan skapa istället innehåll som kan vara användbart för din målgrupp. När du har delat tillräckligt många uppdateringar om innehåll som är av nytta och värde för dina målgrupper så kommer de att uppskatta att följa dig. De kanske till och med kommer att gilla och dela dina inlägg eftersom de anser att de är användbara för andra. Berätta istället på din profil om vilket värde och vilken nytta som du kan tillföra dina kunder med de produkter och tjänster som du erbjuder.

## **22. Sälj inte**

Att skicka meddelanden (eller ringa) till personer strax efter att ni har skapat kontakt på LinkedIn för att försöka sälja dina produkter och tjänster är lika kallt som ett kallt samtal. Implementera istället Social Selling i din strategi för LinkedIn och bygg ett långsiktigt förtroende gentemot dina potentiella kunder.

Läs mer om Social Selling: <http://www.nivide.se/Social-Selling/>

## **23. Tillhandahåll information som dina kunder kan ha nytta av**

Nyckeln för att lyckas med din innehållsstrategi på LinkedIn är att dela med dig av användbart innehåll till din målgrupp. Genom att kontinuerligt dela innehåll som din målgrupp tycker är intressant så förmedlar du en rad olika egenskaper om dig själv. Du visar att du vill hjälpa dina kunder (istället för att sälja...), du visar att du är engagerad och håller dig uppdaterad om kundens marknad. Inte minst så innebär det en möjlighet för dig att synliggöra din kompetens för potentiella kunder.

## **24. Gratulera dina kontakter till nya tjänster**

Ett enkelt sätt att hålla kontakt med ditt nätverk är att gratulera om någon fått ett nytt jobb. Ett "Grattis!" är uppskattat som en kommentar eller i ett privat meddelande.

## **25. Tagga dina kontakter efter att du har lagt till dem**

Att tilldela dina kontakter en viss kategori gör att du enkelt kan hitta och sortera bland dina kontakter, exempelvis när det uppstår en situation då du är i behov av en viss kompetens. Ta för vana att tagga personer när du lägger till dem i ditt nätverk. Klicka på "Nätverk" i menyn och välj sedan "Sort by: New". Håll muspekaren över din kontakt och välj "Tag". Tilldela din kontakt en kategori eller skapa en ny.

## **26. Skapa påminnelser för att följa upp en kontakt**

Missa inte att följa upp dialogen med dina kontakter genom att lägga till påminnelser. Gå in på kontaktens profil och klicka på "Relationship" och sedan "Reminder". Skriv in vad det gäller och välj när påminnelsen ska inträffa. Klicka på spara. Det kan

exempelvis vara lämpligt att lägga till en påminnelse efter du har haft inledande kontakt med någon.

## **27. Följ inflytelserika personer i din bransch**

Att följa populära personer inom din bransch har olika syften. Du får dels ta del av personens inlägg och samtidigt erbjuds du möjligheten att kommentera personens inlägg vilket gör att du exponerar din profil till personen i fråga och även till alla andra som följer personen. I kombination med ett innehåll som skapar värde till konversationen eller som tillhandahåller läsarna något användbart så kommer de att bli nyfikna på din profil.

## **28. Använd verktyg för omvärldsbevakning**

För att enkelt hitta innehåll som kan vara användbart för ditt nätverk så kan du använda omvärldsbevakning. Det finns en mängd leverantörer som erbjuder avancerade verktyg och du kommer även långt med de kostnadsfria verktygen som finns, exempelvis Google Alerts ([www.google.com/alerts](http://www.google.com/alerts)), Feedly ([www.feedly.com](http://www.feedly.com)) och HootSuite ([www.hootsuite.com](http://www.hootsuite.com)). Ett annat verktyg är BuzzSumo som låter dig hitta de mest delade länkarna om olika ämnen.

## **29. Blogga på LinkedIn**

Öka din synlighet och spridningen av dina inlägg genom att använda bloggfunktionen på LinkedIn. Den möjliggör också att personer utanför ditt nätverk kan prenumerera på dina blogginlägg. Bloggfunktionen hittar du genom att klicka på pennan i den ruta där du normalt skriver statusuppdateringar. Observera att alla på LinkedIn inte har tillgång till den här funktionen så det är möjligt att du inte hittar pennan.

## **30. Kommentera företagsuppdateringar**

Öka din synlighet hos företagets följare genom att kontinuerligt kommentera företagsuppdateringar. Vissa företag har tusentals följare som ökar din synlighet drastiskt.

## **31. Lägg till en signatur i dina meddelanden på LinkedIn**

LinkedIn stödjer inte signaturer i meddelanden men det går att lösa med andra program för din dator. Det finns nämligen en mängd olika program du kan installera på din dator för att med tangentbordsgenvägar klistra in en färdig text. I programmet kan du alltså skapa din signatur och sedan med ett knapptryck klistra in din signatur innan du skickar ditt meddelande på LinkedIn. Gör en sökning i Google för att leta upp ett program som passar dig. Jag kan rekommendera Gorgias som är ett tillägg till webbläsaren Google Chrome.

### **32. Skapa en profil på olika språk**

På LinkedIn kan du översätta din profil till en mängd olika språk. Det kan vara en god idé att se över din engelska profil - av den anledningen att flera personer i Sverige använder den engelska versionen av LinkedIn vilket innebär att de kommer att se din engelska profil (som kanske inte är uppdaterad eller ofullständig) om de tittar på din profil. Gå till din profil och klicka på pilen bredvid "Redigera" och välj "Skapa en profil på ett annat språk".

### **33. Exportera dina kontakter**

Exportera dina kontakter på LinkedIn för att exempelvis läsa in dem i ditt e-postprogram. Klicka på "Nätverk" och sedan "Adressbok". Klicka på kugghjulet till höger och välj sedan "Export connections". Exporterade kontakter kan också användas för riktad annonsering på Facebook och Twitter.

### **34. Lägg till dina kontakter i din telefonbok**

Du kan enkelt synka dina kontakter på LinkedIn med din telefonbok på din smartphone. Ladda ner appen för LinkedIn och gå till "Inställningar". Klicka på Hämta kontakter och slå på funktionen för att hämta dina kontakter från LinkedIn till din telefonbok.

### **35. Lägg till länkar och filer i din presentation**

Komplettera din profil med länkar till arbete som du har gjort eller presentationer som du vill visa upp under din Sammanfattning. Klicka på "Redigera profil" och gå sedan ner till din Sammanfattning och välj knappen som ser ut som en rektangulär ruta. Välj om du vill bifoga en länk eller ladda upp en fil, exempelvis ditt CV.

### **36. Intyga andras kompetens**

Gå igenom ditt nätverk och intyga kompetensen för de som du kan. Det kommer att uppskattas hos dina kontakter och med hög sannolikhet kommer de också att intyga din kompetens. Intyga inte kompetenser för personer som du inte har belägg för att göra det – det kan uppfattas som oprofessionellt.

### **37. Fråga om dina kontakter kan intyga din kompetens**

Passa på att fråga dina kontakter när du skapar kontakt med dem eller om ni skickar meddelanden till varandra om de kan intyga din kompetens kring ett visst område. Under förutsättning att de vet att du är duktig på den kompetens som de intygar.

### **38. Använd funktionen "Optimera din profil"**

Att din profil upplevs som professionell och att den är genomarbetad är onekligen det viktigaste när du använder LinkedIn. Se till så att din profil är genomarbetad innan du börjar använda LinkedIn. Glöm heller inte att en ofullständig profil påverkar ditt personliga varumärke oavsett om du är aktiv på LinkedIn eller inte. Ett enkelt sätt att

arbeta igenom din profil är att använda funktionen "Optimera din profil" som du hittar på din profil. Gå igenom alla stegen och lämna så mycket information som möjligt i de olika stegen. Till höger har du en cirkel som indikerar hur bra din profil är – försök att nå högsta nivån "Stjärna".

### **39. Återkoppla till personer som gillar eller kommenterar dina inlägg**

Visa din uppskattning om någon i ditt nätverk hjälper dig att sprida ditt innehåll genom att gilla eller dela ett inlägg som du skriver genom att exempelvis skicka ett "Tack!" till dem eller intyga en av deras kompetenser. Om någon utanför ditt nätverk gillar eller kommenterar dina inlägg kan du bjuda in personen till ditt nätverk med ett "Tack! Jag håller gärna fortsatt kontakt med dig på LinkedIn". Glöm inte att skriva en personlig inbjudan och ange vilket värde som du kan tillföra din nya kontakt genom att de blir en del av ditt nätverk.

### **40. Bjud in personer du känner till ditt nätverk**

Ett enkelt sätt att snabbt bygga upp ditt nätverk på LinkedIn är att lägga till personer som du redan känner genom att använda funktionerna som du hittar under "Nätverk", "Lägg till kontakter". Här kan du exempelvis hitta kontakter som du har haft e-postkontakt med genom Gmail eller Microsoft Outlook.

### **41. Lägg till en länk till din profil i din e-postsignatur**

Lägg till en ikon och länk till din LinkedIn-profil i din e-postsignatur. Om du använder Microsoft Outlook så förklarar den här guiden hur du gör:  
<https://support.office.com/en-us/article/Add-Facebook-and-Twitter-icons-to-your-email-signature-7b9fc0f6-1c25-45cc-8eae-dab15b78cf08>

### **42. Publicera rätt innehåll**

Vad är rätt innehåll att publicera på LinkedIn? Innehåll som tillför värde och nytta för din målgrupp. Vi publicerar exempelvis regelbundet tips och råd om sociala medier som vi tror att vårt nätverk kan ha nytta av när de arbetar med digital marknadsföring. Fokusera på innehåll som är intressant, relevant och framförallt användbart för din målgrupp. Dina följare kommer att uppskatta ditt innehåll samtidigt som du förmedlar din kompetens inom ditt expertområde. Genom att publicera tips och råd visar du också att du kan hjälpa kunden.

### **43. Håll dig till professionellt innehåll**

LinkedIn är ett professionellt nätverk och därför ska du bara publicera innehåll som rör ditt arbete. Lämna privata åsikter och annat till andra plattformar som exempelvis på din privata tidslinje på Facebook.



#### **44. Mobilanpassa din hemsida**

I LinkedIns kvartalsrapport för Q3 2014 framgick det att över 40 % av besöken till LinkedIn kom från mobila enheter. Se därför till att din hemsida är mobilanpassad innan du delar länkar till den på LinkedIn.

#### **45. Ladda ner LinkedIn till dina mobila enheter**

När du använder LinkedIns app är det särskilt viktigt att tänka på en sak - använd inte funktionen "Skapa kontakt" för personer som du inte känner. När du använder funktionen så kommer LinkedIn att skicka en opersonlig standardinbjudan. Välj istället att knyta kontakt med personer när du använder LinkedIn på datorn så att du kan göra en personlig inbjudan. Klicka in på personens profil och välj "Skapa kontakt". I mobilappen kan du välja "Redigera kontaktförfrågan" och skriva en personlig inbjudan.

#### **46. Lägg upp dina presentationer på LinkedIn**

Skapa ett konto på SlideShare ([www.slideshare.com](http://www.slideshare.com)) och dela dina presentationer på LinkedIn. Dina kontakter kommer att kunna bläddra igenom dina presentationer direkt på LinkedIn. Du kan även koppla SlideShare-presentationer till din Sammanfattning eller till dina befattningar. Med ett konto på SlideShare erbjuder du dessutom dina följare möjligheten att prenumerera på nya presentationer som du publicerar. Att dela presentationer genom SlideShare är ett bra sätt att synliggöra din kompetens för potentiella kunder och arbetsgivare.

#### **47. Håll reda på dina kontakter och konversationer**

FiveHundredPlus ([www.fivehundredplus.com](http://www.fivehundredplus.com)) är en tjänst som du kan koppla ihop med LinkedIn som hjälper dig att hålla kontakten med personer i ditt nätverk. Berätta hur ofta du vill hålla kontakten med en viss person och FiveHundredPlus hjälper dig att hålla reda på när du ska ta kontakt och vad ni pratade om sist.

#### **48. Följ vad som skrivs om dina kontakter**

Newsle ([www.newsle.com](http://www.newsle.com)) är en tjänst som låter dig följa vad som skrivs i media om dina kontakter.

#### **49. Ändra hur ofta du får e-postmeddelanden från LinkedIn**

Du kan redigera vilka e-postmeddelanden du får från LinkedIn och hur ofta LinkedIn ska skicka dessa. Gå till "Sekretess och inställningar", klicka sedan på fliken "Kommunikation" och välj "Änge e-postfrekvens". Ändra dina inställningar här.

#### **50. Lägg till Discoverly till webbläsaren Chrome**

Discoverly gör det enkelt för dig att hitta andras Twitter-profiler genom att indikera med en ikon vid personens namn om de finns på Twitter.

## **51. Lägg till nya kontakter direkt från Gmail**

Med tillägget Rapportive ([www.rapportive.com](http://www.rapportive.com)) för Gmail kan du lägga till e-postkontakter direkt från Gmail när du läser e-postmeddelanden från andra personer.

## **52. Lägg till Twitter-följare på LinkedIn**

Ta för vana att bjuda in dina nya följare på Twitter att även skapa kontakt på LinkedIn för att hela tiden utöka ditt nätverk. Skicka ett privat meddelande på Twitter och glöm inte att ta med länken till din LinkedIn-profil.

## **53. Sök information om ett visst ämne**

Genom att använda sökfunktionen på LinkedIn kan du söka efter vad andra skriver om ett visst ämne. Klicka på listan för alternativ till vänster om sökruatan högst upp på LinkedIn. Välj "Inlägg" och gör sedan din sökning.

## **54. Skapa kontakt med gamla klasskamrater**

Hitta gamla klasskamrater på LinkedIn genom att klicka på "Nätverk" och sedan "Hitta alumner".

## **55. Skapa en presentation av din profil**

Genom att koppla ihop din profil på LinkedIn med SlideShare kan du skapa en PowerPoint-liknande sammanfattning av din profil.

## **56. Installera Pulse till din smartphone**

Pulse är LinkedIn's mobilapp där du kan följa s.k. Influencers – personer som bloggar om olika ämnen på LinkedIn. Använd funktionerna för att dela intressanta inlägg till ditt nätverk.

## **57. Skapa en företagssida**

En företagssida på LinkedIn möjliggör för ditt företag att knyta till sig följare och bearbeta potentiella kunder över en längre period. Fokusera på att publicera innehåll som är användbart och relevant för dina målgrupper.

## **58. Annonsera till potentiella kunder**

Med en företagssida på LinkedIn får du också tillgång till LinkedIn's annonseringsplattform som gör att du kan rikta annonsering till specifika målgrupper, exempelvis personer som arbetar inom en viss bransch, som har en viss yrkesnivå (t ex chef) eller som har en viss titel (t ex Marketing Manager).

## **59. Mobilanpassa din profil**

Låna en vän eller kollegas mobiltelefon och kolla hur din profil ser ut i deras LinkedIn app. Syns hela din rubrik när du har besökt någons profil?

Bonustips: Lägg till det viktigast du vill ha sagt i din rubrik eller i din senaste befattning eftersom dessa delar visas högt upp när någon besöker din profil i mobiltelefonen.

## **60. Gilla, kommentera och dela ditt nätverks innehåll**

Alla uppskattar när någon gillar, kommenterar eller delar deras innehåll. Ta därför vana att göra det ofta och dra dig inte för att gilla och kommentera någons inlägg. De kommer att uppskatta det.

## **61. Spara nya kontakter i ett dokument på Google Drive**

Med IFTTT ([www.ifttt.com](http://www.ifttt.com)) kan du koppla ihop din profil på LinkedIn till Google Drive och automatiskt spara nya kontakter i ett kalkylark i Google Drive.

## **62. Publicera från Wordpress till LinkedIn**

Med IFTTT kan du även publicera direkt från Wordpress till LinkedIn. Det kan exempelvis vara bra för dig som ofta publicerar blogginlägg i Wordpress och inte vill publicera länkar till dina inlägg manuellt på LinkedIn.

## **63. Hänvisa till din profil på ditt visitkort**

Ta varje tillfälle du kan för att skapa fler kontakter i ditt nätverk på LinkedIn. Träffar du en ny bekantskap på ett möte – bjud in denna till att skapa kontakt med dig på LinkedIn. Börjar någon prenumerera på ditt nyhetsbrev – bjud in personen att följa dig på LinkedIn. Du vet aldrig i vilket sammanhang som era vägar kan komma att korsas igen.

## **64. Dela med dig av din kunskap**

Synliggör din kunskap för potentiella kunder och arbetsgivare genom att kontinuerligt blogga på LinkedIn eller på en blogg som du länkar till från LinkedIn. Fokusera på tips och råd som din målgrupp och dina potentiella kunder har nytta av i sitt vardagliga arbete. De kommer att uppskatta att följa dig och du kommer att skapa förtroende gentemot potentiella kunder och arbetsgivare.

## **65. Skapa kontakt med potentiella arbetsgivare**

Var förberedd om du skulle bli av med ditt jobb av en eller annan anledning genom att regelbundet skapa kontakt och odla relationer med potentiella arbetsgivare. Ditt utgångsläge för att hitta ett nytt jobb kommer att vara bättre den dagen du står utan jobb.

## **66. Skapa kontakt med rekryterare**

Rekryterare är väldigt aktiva på LinkedIn och ständigt på jakt efter duktig kompetens. Ta därför för vana att regelbundet lägga till rekryterare i ditt nätverk. Om du lyckas synliggöra din kompetens genom dina uppdateringar och dina blogginlägg så kommer rekryterarna få upp ögonen för din profil när de letar efter din typ av kompetens.

## **67. Lägg till dina nyckelord i din profil**

För att potentiella arbetsgivare och kunder ska kunna hitta dig är det viktigt att du lägger till de orden i din profil som du vill att andra ska hitta dig på när de gör en sökning. Lägg till dem i din rubrik och sammanfattning - och framförallt i rubriken för dina tidigare befattningar. Om du exempelvis vill synas på sökningen "webbredaktör" så försök få med ordet i så många tidigare befattningar som möjligt.

## **68. Lägg till en bakgrundsbild på din profil**

Sedan hösten 2014 kan du lägga till en bakgrundsbild till din profil som är representativ för dig eller din verksamhet utan att vara Premium-kund. Bilden ska minst vara 1400 x 425 bildpunkter. Redigera din bild med ett gratisverktyg som exempelvis Pixlr ([www.pixlr.com](http://www.pixlr.com))s

## **69. Ta reda på hur många kontakter en person har**

Tillägget "LinkedIn Connection Revealer" låter dig se hur många kontakter en person med över 500 kontakter har. Siffran visas bredvid "500+" i profilen efter att du har installerat tillägget till din webbläsare. Tillägget hittar du genom en sökning i Google.

## **70. Dela länken till din företagssida i sociala medier**

Klicka in på din företagssida och välj sedan pilen bredvid den blåa rutan som heter "Redigera". Här kan du snabbt och enkelt dela länken till din företagssida på LinkedIn i dina olika sociala nätverk.

## **71. Lägg till en webbadress till din profil**

Gå till "Redigera profil" och sedan klickar du på pilen bredvid "Visa profil som". Där väljer du "Inställningar för din offentliga profil". Du hittar funktionen "Webbadress till din offentliga profil" en bit ner till höger på sidan. Kontrollera samtidigt så att din offentliga profil visas. Om länken inte fungerar så hittar du funktionen genom att klicka in på din profil, klicka på pilen bredvid "Redigera" och sedan välja "Inställningar för offentlig profil".

## **72. Uppgradera till ett Premium-konto på LinkedIn**

Med ett Premium-konto får du tillgång till fler funktioner, bl.a. möjligheten att kunna göra mer specifika sökningar, t ex att filtrera dina personsökningar utifrån företagsstorlek (antal anställda).

### **73. Spara ner din profil som ett CV**

Du kan enkelt göra en PDF-sammanställning av din profil genom att gå in på din profil, klicka på pilen bredvid "Redigera" och sedan välja "Exportera till PDF".

### **74. Hantera obesvarade gruppansökningar**

I stängda grupper på LinkedIn behöver du ansöka om medlemskap för att gå med. Ibland glömmer gruppadministratörer att godkänna nya förfrågningar och därför kan du skicka ett meddelande till gruppadministratören för att påminna denna om att du har en väntande förfrågan.

Läs mer: Så hanterar du obesvarade gruppansökningar

### **75. Säkerhetsställ att din profil visas vid sökningar i Google**

Öka chansen att din LinkedIn-profil visas vid sökningar på ditt namn eller dina nyckelord som du vill synas på i Google genom att kontrollera dina inställningar.

### **76. Dela dina presentationer på LinkedIn**

Starta ett konto på SlideShare och ladda upp dina presentationer. Presentationerna kan du sedan enkelt dela på LinkedIn och dina följare kan bläddra igenom din presentation direkt på LinkedIn.

### **77. Använd bilder när du gör statusuppdateringar**

Inlägg med bilder ger generellt större engagemang i sociala nätverk – och så även på LinkedIn. Ta därför för vana att lägga till bilder till dina inlägg. Och lugn – du behöver inte vara grafisk formgivare för att ta fram snygga bilder. Använd verktyg som exempelvis Canva.com.

### **78. Sök efter profiler genom att använda Google**

I gratisversionen av LinkedIn har du begränsat antal profiler som visas efter att du har gjort en sökning. Prova istället att använda Google – testa att söka efter exempelvis "rekryterare site:se.linkedin.com/pub/" så visar Google hundratals profiler med ordet "rekryterare" i profilen.

### **79. Översätt din profil till andra språk**

Komplettera din profil med en engelsk språkversion för att fler ska kunna hitta och ta del av din profil.

## **80. Följ inlägg från personer utanför ditt nätverk**

När du använder Grupper så finns en möjlighet att följa inlägg från personer även om du inte har dem i ditt nätverk. Titta efter funktionen "Follow/Följ" under inlägg i grupper som är skrivit av den person som du vill följa.

## **81. Skapa en grupp**

Att vara administratör i en grupp låter dig bland annat kunna skicka meddelande till alla gruppmedlemmar på en och samma gång.

## **82. Lägg till ytterligare en e-postadress till ditt konto**

Ett vanligt säkerhetsmisstag på LinkedIn är att bara ha en e-postadress kopplat till sitt konto. I många fall är det samma e-postadress som du använder på ditt jobb – vilket gör att du riskerar att förlora tillgång till ditt LinkedIn-konto om du byter jobb och glömmer dina inloggningsuppgifter på LinkedIn. Gå till "Sekretess och inställningar" och välj "Ändra/lägg till" vid "Primär e-post".

## **83. Använd LinkedIns hjälpcenter**

I LinkedIns hjälpcenter finns över 1000 artiklar om hur du använder olika funktioner på LinkedIn. Du hittar sidorna genom att klicka på din lilla profilbild längst upp till höger och sedan "Hjälp".

## **84. Publicera automatiskt dina inlägg på LinkedIn till din Wordpress-blogg**

Använd IFTTT ([www.ifttt.com](http://www.ifttt.com)) för att koppla ihop dina statusuppdateringar på LinkedIn med din Wordpress-blogg.

## **85. Anpassa ditt nyhetsflöde**

Visste du att du kan välja vad som ska visas i ditt nyhetsflöde när du loggar in på LinkedIn? Gå till ditt nyhetsflöde, håll muspekaren över "Alla uppdateringar" och gå sedan längst ner och välj "Anpassa". I dialogrutan som visas kan du ändra vilka statusuppdateringar som du vill ha i ditt flöde.

## **86. Slå av/på din ranking**

Vill du inte att andra ska se din ranking på LinkedIn? Gå in under inställningar och välj "Ranking: PÅ/AV" och ändra din inställning.

## **87. Öka spridningen av dina länkar**

Om du exempelvis har skrivit ett blogginlägg och vill maximera spridningen av ditt inlägg på LinkedIn så använd funktionen för att dela till LinkedIn på din blogg. I dialogrutan får du upp tre olika alternativ: 1) Dela en uppdatering. Denna uppdatering visas för ditt nätverk. 2) Lägg upp i grupper. Skriv in namnet på en relevant grupp. 3) Skicka till utvalda personer. Skriv in namnet på de personer som du tror kan ha nytta

av ditt blogginlägg. Genom att använda alla alternativen så ökar du spridningen av ditt inlägg istället för att bara publicera länken till ditt blogginlägg som en statusuppdatering.

Läs mer: Det enklaste sättet att öka din synlighet på LinkedIn

### **88. Följ LinkedInns officiella blogg**

På LinkedInns officiella blogg får du tips om LinkedIn oavsett om du använder LinkedIn som arbetssökande eller för att hitta nya kunder. Jag rekommenderar även att följa LinkedIn Marketing Solutions som delar användbara länkar och artiklar för dig som vill använda sociala medier för att hitta nya kunder.

Läs mer: <http://blog.linkedin.com/>

### **89. Lär dig mer om Social Selling**

Social Selling är en kombination av Content Marketing, Thought Leadership, Inbound Marketing och Personal Branding och används för att hitta och bearbeta kunder genom sociala medier som exempelvis LinkedIn. Tillvägagångssättet kan även användas för att hitta ett nytt jobb.

### **90. Få ökad insikt om hur B2B kan använda sociala medier för ökad försäljning**

Fredrik Steinholtz skriver en läsvärd blogg om hur den moderna köparen ser ut och hur du kan använda sociala medier som LinkedIn för att skapa nya affärer.

Läs mer på [www.fsteinholtz.se](http://www.fsteinholtz.se)

### **91. Ta bort dina intyg**

Om du inte känner att dina intyg är relevanta för din kompetens eller om du vill ta bort dem av någon annan anledning så gör du så väljer du "Redigera profil" och scrollar ner till sektionen för dina intyg och klickar på pennen.

### **92. Mät kvaliteten på besöken från LinkedIn till din hemsida**

Besök från LinkedIn till din hemsida kan ibland kategoriseras av Google Analytics som "direct / none" och därför istället felaktigt uppfattas som direkttrafik till hemsidan. Använd Google Analytics URL Builder för att tilldela dina länkar unika värden innan du publicerar dem på LinkedIn. Då kan du till och med följa specifik statistik för trafik som genereras från en viss länk på LinkedIn.

### **93. Spara intressanta artiklar på LinkedIn**

Med Pocket ([www.getpocket.com](http://www.getpocket.com)) får du möjlighet att enkelt spara ner intressanta artiklar som du läser på LinkedIn. Du kan spara ner länkarna i olika kategorier för att enkelt gå tillbaka och hitta artiklar om ett visst ämne.

## **94. Följ bloggar som handlar om LinkedIn**

Ett enkelt sätt att hela tiden lära dig mer om LinkedIn är att följa bloggar som skriver om LinkedIn. Ladda ner Feedly ([www.feedly.com](http://www.feedly.com)) till din smartphone eller tablet, sök efter "LinkedIn" och lägg till bevakningar av de bloggar som du får upp i listan. Nu kan du enkelt scrolla igenom alla artiklar som publiceras om LinkedIn på bloggarna som du följer.

## **95. Få hjälp av LinkedIn**

Stöter du på problem? Eller behöver hjälp med en viss funktion? Fråga LinkedIn's kundtjänst som du hittar genom att klicka på det lilla profiltot längst upp till höger och välj sedan "Hjälp". Klicka förbi en sida så får du tillgång till menyalternativet "Kontakta oss".

## **96. Hitta dina kontakter på Twitter**

Så här kan du hitta dina kontakter på Twitter: Börja med att exportera din kontaktlista. Gå till "Nätverk", "Kontakter" och klicka på kugghjulet till höger. Välj sedan "Export LinkedIn connections". Öppna Gmail och välj "Kontakter". Klicka på fliken "Mer" och välj "Importera". Välj filen som du exporterade så att du importerar dina kontakter till Gmails adressbok. Gå sedan till Twitter och klicka på "Upptäck". Välj "Hitta vänner" i menyn till vänster och välj "Sök kontakter" från ditt Gmail-konto.

## **97. Stäng av publicering av profiländringar**

När du gör ändringar på din profil så visas dina ändringar i ditt nätverks nyhetsflöden. Om du inte vill att det ska visas så gå in på "Redigera profil" och välj "Nej, publicera inte ändringarna" under rutan "Meddela ditt nätverk?".

## **98. Lägg till organisationer**

Visa att du har ett liv utanför det professionella. Är du medlem i en förening eller annan organisation? Välj "Redigera profil", leta sedan upp "Organisationer" och lägg till dina medlemskap.

## **99. Prenumerera på vår blogg för att få fler tips om LinkedIn och sociala medier**

Prenumerera på vår blogg för att hålla dig uppdaterad inom sociala medier och den digitala utvecklingen. Vi skriver regelbundet om ämnen som LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram, digital strategi, digital marknadsföring och Social Selling.

Läs mer på: [www.nivide.se/blogg](http://www.nivide.se/blogg)

## **100. Skapa kontakt med mig på LinkedIn**

Jag publicerar regelbundet länkar och tips om LinkedIn, sociala medier och digital marknadsföring på LinkedIn och är alltid öppen för att skapa nya kontakter. Skicka en kontaktförfrågan så svarar jag på den så snart jag kan.



Skapa kontakt med mig på: <http://se.linkedin.com/in/johanaberg84>

### **Om författaren**

Johan Åberg hjälper företag att skapa fler förutsättningar för ökad försäljning och starkare varumärken genom sociala medier och digitala kanaler.

Läs mer på [www.nivide.se](http://www.nivide.se).

Är du intresserad av att lära dig mer om LinkedIn? Kontakta oss så skräddarsyr vi en utbildning för dina behov.

### **Kontakt:**

Johan Åberg, Nivide AB

Telefon: 0709 – 66 88 69

E-post: [johan.aberg@nivide.se](mailto:johan.aberg@nivide.se)