

# LinkedIn voor ZZP'ers



# LinkedIn voor ZZP'ers

Jan Willem Alphenaar

Schrijver: Jan Willem Alphenaar  
Coverontwerp: Jan Willem Alphenaar  
Coverfoto: Henk-Jan Winkeldermaat - Punkmedia  
ISBN: 9789463189798  
© Jan Willem Alphenaar



# **Voorwoord – Marieke Lips**

## **De kracht van de ZP'er**

De zelfstandige professional is niet meer weg te denken uit onze maatschappij. Wij leven vandaag de dag in een nieuwe wereld waarbij flexibiliteit, specialisme en maatwerk steeds meer de boventoon zijn gaan voeren. Men blijft niet meer jarenlang bij dezelfde baas werken en gaat niet meer van 09.00 tot 17.00 uur naar hetzelfde kantoor. Tijden veranderen en de eigen kracht en eigen verantwoordelijkheid van het individu zijn steeds meer centraal komen te staan. Altijd overal bereikbaar zijn en jezelf onderscheiden van de rest. Meebewegen met de ontwikkelingen die gaande zijn zowel op landelijk als internationaal niveau. Het vraagt nogal wat van ons mensen.

Politiek Den Haag buigt zich inmiddels ook al langere tijd over het fenomeen van de ZP'er. In mijn ogen echter geen fenomeen meer te noemen, maar bij uitstek de nieuwe realiteit van de wereld waarin wij leven.

Zelf kan ik met trots zeggen dat ik ZP'er ben. Hierdoor ben ik eens te meer gaan geloven in de kracht van de ZP'er als waardevolle speler in het veld van werkenden. Een eigen onderneming starten vraagt om een gedegen plan, een goede voorbereiding en vooral geduld en voortdurend in blijven zetten op het uitoefenen van je passie.

Vooraf deze passie vasthouden is iets waar ZP'ers goed in zijn. Hier ligt mijns inziens dan ook de kracht van de ZP'er; een ware ondernemer die zijn of haar passie voor eigen rekening en risico uitoefent, de samenwerking opzoekt met anderen, constant op

zoek is naar nieuwe creatieve ideeën om zijn of haar onderneming bestendig te kunnen invullen.

Een ZP'er staat voorts voor de nodige uitdagingen. Men start veelal vanuit een specialisme en beschikt over een speciale kwaliteit. Het ZP-schap vraagt echter om aanvullende kennis en expertise. Je voortdurend verder ontwikkelen, immers moet een ZP'er zichzelf in de markt zetten, op zoek gaan naar opdrachtgevers, zijn of haar uren en administratie bijhouden, is hij of zij zelf verantwoordelijk voor het inkomen en het afsluiten van de benodigde verzekeringen zoals arbeidsongeschiktheid, wordt men niet doorbetaald tijdens ziekte of vakantie en moet men slim om kunnen gaan met het internet en social media.

Laatstgenoemden hebben zoveel aan waarde gewonnen dat zij inmiddels ook niet meer weg te denken zijn; overal bereikbaar zijn, een profiel hebben die jou als ZP'er onderscheidt van anderen. Essentieel nu de ZP'er veelal op eigen kracht opdrachten of klanten moet binnenhalen. Acquisitie is daarbij een mindset. Wat kan social media, waaronder LinkedIn hierin betekenen? De verschillende soorten social media hebben ieder hun eigen gebruiksaanwijzing en eigen tools. Tools waarvan de gemiddelde ZP'er geen weet heeft. Immers is deze ZP'er bezig met ondernemen en zijn of haar opdrachtgevers van toegevoegde waarde te voorzien.

Maar wat kan social media voor toegevoegde waarde zijn voor de ZP'er juist om meer opdrachten binnen te halen en juist om het eigen specialisme nog sterker in de markt te zetten?

Dit E-book vertelt jou als ZP'er daar alles over en kan jou helpen om dat stukje van jouw onderneming nog sterker vorm te geven middels LinkedIn.

Ik wil hierbij Jan Willem Alphenaar bedanken voor het creëren van dit E-book over LinkedIn. Handig voor iedere ZP'er en een onmisbare schakel in de keten die zich rondom de ZP'er heen beweegt.

Ik wens de lezer veel wijsheid en leesplezier toe en uiteraard alle succes met het verder uitbouwen van het eigen ZP-schap.

### **Marieke Lips**

*Marieke Lips is als zelfstandige professional eigenaar van KidsInbetween alsmede oprichter van de Beroepsorganisatie Kindbehartiger en Stichting Kwaliteit Kindbehartiger. Daarnaast werkt zij als beleidsadviseur bij het Platform Zelfstandige Ondernemers, de belangenbehartiger voor zelfstandige ondernemers.*



|                                                     |           |
|-----------------------------------------------------|-----------|
| <b>VOORWOORD – MARIEKE LIPS</b>                     | <b>6</b>  |
| <b>1 INLEIDING</b>                                  | <b>13</b> |
| 1.1 LinkedIn – de business tool van de toekomst     | 13        |
| 1.2 ZZP'er – het beroep van de toekomst             | 14        |
| 1.3 Waar kun je LinkedIn voor gebruiken als ZZP'er? | 16        |
| <b>2 WAAROM LINKEDIN?</b>                           | <b>18</b> |
| 2.1 Boven in Google                                 | 18        |
| 2.2 Groot bereik                                    | 19        |
| 2.3 Geen directe concurrenten                       | 19        |
| 2.4 Weinig tot geen onzin                           | 19        |
| 2.5 Serieus en traceerbaar                          | 20        |
| 2.6 Van profielensite naar kennisplatform           | 20        |
| <b>3 LINKEDIN'S ECOSYSTEEM</b>                      | <b>21</b> |
| 3.1 Het profiel                                     | 21        |
| 3.2 De Company Page                                 | 21        |
| 3.3 Groepen                                         | 22        |
| <b>4 VOORAF – STEL LINKEDIN IN OP ENGELS!</b>       | <b>23</b> |

|          |                                              |           |
|----------|----------------------------------------------|-----------|
| <b>5</b> | <b>HET OPTIMALE PROFIEL -----</b>            | <b>25</b> |
| 5.1      | Belangrijke onderdelen eerst-----            | 25        |
| 5.2      | De profiel foto -----                        | 26        |
| 5.3      | De professional headline-----                | 27        |
| 5.4      | De summary -----                             | 27        |
| 5.5      | Werkervaring -----                           | 29        |
| 5.6      | Projecten -----                              | 31        |
| 5.7      | Opleiding -----                              | 33        |
| 5.8      | Skills -----                                 | 34        |
| 5.9      | Samenvattend -----                           | 35        |
| <b>6</b> | <b>EEN COMPANY PAGE ALS ZZP'ER? -----</b>    | <b>37</b> |
| 6.1      | Aanmaken Company Page -----                  | 37        |
| 6.2      | Koppelen Company Page aan je profiel -----   | 43        |
| 6.3      | Zorgen voor volgers op je Company Page ----- | 43        |
| 6.4      | Statistieken van je pagina-----              | 45        |
| <b>7</b> | <b>GROEPEN-----</b>                          | <b>48</b> |
| 7.1      | Het doel van groepen-----                    | 48        |
| 7.2      | Welke groepen kies je-----                   | 48        |
| 7.3      | Groepsgedrag-----                            | 53        |