

# Snel groeien op LinkedIn doe je zo



Hi! Ik ben Oliver Op de Beeck, [één van de meestgelezen profielen](#) op LinkedIn.

Als je, net zoals ik op de foto, met je handen in het haar zit over je groei op LinkedIn, dan is dit het e-book voor jou!

LinkedIn is één van de meest waardevolle online platformen om je verhaal op te delen. Het is momenteel het enige platform waar geschreven teksten zeer lang roteren in het algoritme en waar je ontdekt kan worden na 1 post.

De kracht van het platform is dat het weinig 'moeite' vereist. Een stukje tekst is voldoende. Je moet niet zoals bij YouTube video's gaan opnemen of gekke dansjes gaan doen op TikTok. Je mening is voldoende.

Maar hoe kan je nu snel groeien op LinkedIn? **Wat zijn de 'geheimen' om meer likes & volgers te krijgen?**

Ik leg het je met plezier uit. Laten we beginnen bij het begin!

# Zorg dat je LinkedIn-profiel geoptimaliseerd is



Als iemand naar jouw profiel gaat, moet je ervoor zorgen dat je een goede indruk nalaat op die persoon.

## Daarom moet je een aantal dingen optimaliseren:

- **Zorg voor een goede profielfoto.** Eentje waarop je herkenbaar bent, met alleen je gezicht en een deel van je nek. Gebruik geen full body foto, dan ben je niet herkenbaar. Mensen moeten je gezicht kunnen linken aan je naam.
- **Gebruik (natuurlijk) je echte naam.** Zo ben je ook vindbaar in Google als mensen je zoeken.
- **Ga niet voor 'zaakvoerder bij X'** maar maak je tagline meer engaging. In het begin zet je kort wat je functie is, daarna zet je er nog een stukje bij over wat je specialisatie of talent is.
- **Heb je een bedrijf?** Maak een pagina aan en voeg het als functie toe. Dat verhoogt je credibiliteit. Door het logo toe te voegen, maak je je zaak herkenbaar.

Daaronder heb je een aantal secties die zeer interessant zijn.

## De Creatormodus

Als je hier toegang toe hebt, zet dit zeker aan. Het laat een aantal dingen toe:

- Mensen kunnen je 'volgen' in plaats van een connectie te sturen. Zo groeit je publiek, zonder dat je ze moet aanvaarden
- Je kan posts uitlichten op je profiel
- Je krijgt meer interessante statistieken over je content

The screenshot shows a social media profile settings page. At the top, there's a section titled 'Hulpbronnen' (Help sources) with a sub-header 'Zet dit aan, als je de functie hebt' (Turn this on if you have the feature). Underneath, 'Creatormodus' is shown as 'Aan' (On) with a green toggle. Below that is 'Mijn netwerk' (My network). A button says 'Alle 5 hulpbronnen weergeven →' (Show all 5 help sources →).

The second section is 'Uitgelicht' (Highlighted), with a sub-header 'Licht je beste content uit via deze functie' (Highlight your best content using this feature). It shows three highlighted posts:

- Link:** A post by Oliver Op de Beeck with a photo of a couple and text: 'Meer Oliver in je leven? Bezoek mijn persoonlijke site... De dingen die ik leer, deel ik op deze site. Van artikels tot video's, mijn favoriete partners tot mijn maandelijks nieuwsbrief. 't Is allemaal gratis!' (672 likes, 40 comments).
- Plaatsen:** A post with text: '“Het gaat niet om het aantal uren die je hebt in een dag, het is de kwaliteit van die uren wat telt.” Onlangs hoorde ik dit vallen, en ik was het hier helemaal mee eens. Bevriende ondernemers kijken soms raar op als ik zeg dat ik doorgaans maar 6-8 uur per da...' (376 likes, 58 comments).
- Plaatsen:** A post with text: 'Je hoeft niet rijk te zijn om een rijk leven te hebben. Langs alle kanten worden we bestookt met advertenties vol dure sportwagens, grote huizen en een belofte van miljoenen omzet. Als je niet rijk aan het worden bent, dan ben je maar dom bezig. De wereld ligt aan je...' (376 likes, 58 comments).

Door een link te plaatsen in het begin van de functie 'uitgelicht', kan je mensen naar je persoonlijke site doorsturen. Daarna zet je je best presterende posts, om te laten zien dat je veel tractie hebt. In het begin zal je die nog niet hebben, maar update dit regelmatig met je beste posts. Zo verhoog je je reputatie!

## Info & Ervaring

**Info** ← **Gebruik dit als marketingkanaal, niet als Wikipedia** ✎

Werkt jouw website niet zoals jij dat wil? Dan moeten wij eens praten! Ik bouw met mijn bedrijf Kreatix websites die werken en Online Marketing die scoort.

Lees je mijn content graag? Stuur me gerust een connectieverzoek!


Mijn persoonlijke website met verhalen: <https://oliveropdebeeck.com/>

Oliver Op de Beeck (28) is de stichter/zaakvoerder van Kreatix. Opgericht in 2014 ontpopte dit internetbureau zich razendsnel van VOF tot BV, van startup tot bedrijf, van passionele hobby tot 350+ klanten in binnen- en buitenland.




Kreatix bouwt websites, webshops, doet aan digitale marketing en voorziet een strategie voor je bedrijf online.


Vrijblijvend praten over je project? Stuur me een mailtje: [oliver@kreatix.be](mailto:oliver@kreatix.be)

**Ervaring** ← **Voeg hier alle relevante ervaring toe** + ✎

 **Zaakvoerder**  
Kreatix · Zelfstandig / Eigenaar  
sep. 2014 - heden · 9 jr 5 mnd  
Belgium

Kreatix is een marketingbureau dat KMO's en zelfstandigen helpt met hun digitale noden. Wij zijn een jong, dynamisch team met een passie voor de digitale wereld en haar constante vooruitgang. Z ...meer weergeven

 **Lid van de Adviesraad (Fellowship)**  
Heilig-Hartziekenhuis Lier  
sep. 2019 - heden · 4 jr 5 mnd  
Lier

Als lid van het 'Fellowship' breng ik een jonge, ondernemende en digitale inbreng bij de plannen van het Heilig-Hartziekenhuis te Lier. Een moderne adviesraad met ambitieuze doelstellingen.

Je krijgt een blanco blad om je biografie toe te voegen. Praat dan niet gewoon over jezelf, maar verkoop jezelf ook wat! Ik voeg daar bijvoorbeeld weer een link toe naar mijn persoonlijke site, ik zet mijn e-mail erbij, ik open met een 'hook' in plaats van wat over mezelf te praten.

Bij ervaring kan je best alle zaken zetten waarmee je bezig bent. Ik zet mijn eigen marketingbureau helemaal bovenaan, maar al mijn pro-bono werk en voorgaande ervaringen krijgen hier een plekje. Door te laten zien



dat je van veel markten thuis bent, zijn mensen meer geneigd om je te volgen!

Zo, nadat je profiel tip-top in orde is gemaakt, is het tijd voor het belangrijkste: Wat moet je publiceren op LinkedIn om te groeien, en hoe structureer je best je posts?

## **Wat moet je posten op LinkedIn?**

Voor mij is de 'sky the limit' als het gaat over content op LinkedIn. Je moet maar één ding in je achterhoofd houden: zorg dat er altijd een (kleine) zakelijke connectie is met wat je publiceert.

Zeg niet 'ik ben 20kg afgevallen en ik ben daar trots op'

Maar zeg 'ik ben 20kg afgevallen en merk dat ik veel meer focus heb om aan creatieve projecten te werken'!

Anders maak je van LinkedIn de zoveelste Facebook, en dat is ook niet de bedoeling.

**Heb je geen inspiratie?** Hieronder een lijstje met dingen waar ik vaak over schrijf:

- **Een opvallende trend:** als iedereen weer gek aan het doen is over iets, schrijf ik daar graag mijn mening over. Dan kom je over als 'thought leader' en gaan mensen je volgen. Iedereen leest graag een opinie. Als je die kan geven vanuit een expertise, heb je een streepje voor. [Als voorbeeld deel ik graag mijn post over ChatGPT & LinkedIn hier.](#)
- **Hoe je in het leven staat:** ik deel regelmatig verhalen over mijn karakter en gedachten. Zo leren mensen je beter kennen. Onlangs schreef ik een post over waarom ik het graag simpel hou. [Die kan je hier lezen.](#) Zo weten potentiële klanten dat ze niets complex bij mij moeten verwachten. Als ze met mij gaan samenwerken, weten ze al perfect dat het simpel & doeltreffend zal zijn. Dat wil ik uitstralen!

- **Deel kennis:** iedereen is op zoek naar tips, tricks en handleidingen. Waarom ben je anders dit e-book aan het lezen? ;-)  
Ik deel op regelmatige basis tips over ondernemerschap, persoonlijke groei en marketing. [Ik deelde recent 5 tips voor startende ondernemers.](#)
- **Iets dat je overkomen is:** mensen maken dingen mee. Daar kan je altijd iets over schrijven als er een les in zit. Ik zat bijvoorbeeld al jaren vast met mijn content op LinkedIn. Ik was te braaf geworden, ik durfde geen meningen meer te delen uit angst voor de reacties. [Deze gedachten heb ik open gedeeld op LinkedIn en daar is veel respons op gekomen.](#) Het is mij overkomen, en ik heb de uitkomst gedeeld met mijn publiek. Dat is authentiek. Dat lezen mensen graag!
- **Een levensupdate:** een nieuw kantoor? Een eerste of een nieuwe medewerker? Je droomreis gemaakt? Deel het met je volgers! Mensen volgen graag een verhaal. Jou zien groeien, geeft hen energie en motivatie. Deel die momenten met je publiek.

**Valt er jou iets op?** Ik deel bijna nooit iets over mijn dagbesteding. Ik post heel weinig over websites, marketing of strategie. Waarom? Omdat dat al snel overkomt als verkopen. Zo bouw je geen publiek op. Daarom post ik ongelooflijk veel over andere dingen, maar bijna nooit over mijn bedrijf. Indirect gaan mensen wel contact met mij opnemen, want ze houden van mijn filosofie. **Je moet écht je diensten of bedrijf niet gaan verkopen op LinkedIn.** Geïnteresseerden vinden de weg wel!

## Hoe vaak moet je posten op LinkedIn?

Zo vaak als dat jij goeie content hebt. Ik geloof niet dat je een vast aantal keer per week moet posten om een publiek op te bouwen. Het is wel belangrijk om in het begin consistent te zijn, al is het maar om de gewoonte te kweken.

**Ik heb liever dat je iets post als je iets te zeggen hebt, dan dat je plots content gaat 'maken' omdat je geen inspiratie meer had.** Dan bouw je geen sterke reputatie op. Ik verdwijn soms 2 maanden en daarna staat mijn publiek er nog altijd.

Los van bovenstaand advies, probeer wel in het begin minstens één keer per week te posten. Later kan je hier vrijer mee omgaan, maar je moet zichtbaar worden.

[Check even deze relevante video van mij op YouTube.](#)

# Tekst, foto of video? Wat is het beste formaat om te posten op LinkedIn?

Uit mijn eigen ervaring van 7 jaar posten op LinkedIn heb ik gemerkt dat deze volgorde het beste werkt qua bereik en likes:

## **Tekst > foto > video**

Dat ziet er vreemd uit, want bij veel platformen is dat omgedraaid. Waarom tekst het beter doet dan een foto, dat kan ik moeilijk verklaren. Bij mij is het wel zo.

De reden dat video het minder doet op LinkedIn, vind ik logisch. Veel mensen scrollen door LinkedIn op het werk en willen niet altijd dat dit dan geluid begint te maken. Daarom doet video het minder goed op het platform.

**Wél wissel ik altijd af tussen een foto en een tekstuele post.** Ik vind dat mensen mijn gezicht moeten zien om geconnecteerd te blijven met mijn verhaal! Zo bouw ik mijn personal brand op. Wees dus niet te schuchter. Laat jezelf zien.



## Wanneer moet je posten op LinkedIn?



Recent [schreef ik er een blog-post over](#), maar ik deel ook hier graag wat de beste tijden en dagen zijn om te posten op LinkedIn.

**Het korte antwoord:** *dinsdag of donderdag rond de middag.*

### **De lange uitleg:**

Op maandag komen mensen net uit het weekend en zijn ze met andere dingen bezig.

Op woensdag hebben veel ouders in de namiddag de kinderen, waardoor het aantal actieve gebruikers lager ligt.

Op vrijdag zijn mensen al bezig met het weekend.

Het weekend: moet ik dat uitleggen? ;-)

En waarom rond de middag? Wel, veel mensen zijn dan aan het lunchen en scrollen eens door LinkedIn. Ik heb zelf gemerkt dat ik dan de meeste likes krijg. Ze hebben even niets beter te doen. Daarom probeer ik zoveel mogelijk te posten op dinsdag en donderdag rond de middag. Het kan maar helpen hé!

# Moet je investeren in LinkedIn Premium om meer te groeien?



Betalen voor LinkedIn Premium gaat je bereik niet automatisch verhogen. Er zitten wel een aantal handige functies in dat abonnement.

Mijn gedachten hierover [kan je lezen in deze blog](#).

## Hoe maak ik een LinkedIn post die 'viraal' gaat?

De eerste stap is dat je nooit verwachtingen mag hebben van een stuk content dat je gaat delen op LinkedIn. Er zijn posts waar ik lang aan heb gewerkt waarvan ik dacht dat die hard gingen gaan, die uiteindelijk stranden op 50 likes. **Er zijn posts die ik bedacht en geschreven heb op 5 minuten die 500 likes hebben gehaald.** You never know. Ga dus nooit voor een 'virale post', maar ga voor kwaliteit. De rest komt vanzelf.

**Ik stel bijna al mijn posts op dezelfde manier op.** Dat is een structuur die ik zelf ontwikkeld heb na jaren ervaring en testen. Ik deel deze graag met jou. Laten we eens zien of je het zelf kan ontrafelen! Ik deel eerst een blanco post, en daarna de uitleg.



**Oliver Op de Beeck** · U

Oprichter Kreatix - Websites en marketing mét resultaat! ✓

Mijn website bezoeken



"Het gaat niet om het aantal uren die je hebt in een dag, het is de kwaliteit van die uren wat telt."

Onlangs hoorde ik dit vallen, en ik was het hier helemaal mee eens.

Bevriende ondernemers kijken soms raar op als ik zeg dat ik doorgaans maar 6-8 uur per dag 'werk'.

"Dat kan toch niet? Hoe krijg jij al je werk rond?! Ik draai dagen van 14 uren, elke dag, zelfs in het weekend."

Ik geloof hen. Ik twijfel er geen seconde aan dat ze zich elke dag enorm inzetten voor hun bedrijf. Maar zijn dat ook stuk voor stuk kwalitatieve uren? Dat is wat ik me afvraag.

Heb je al gemerkt dat je een pak productiever bent als niemand je kan storen, bijvoorbeeld heel vroeg op kantoor of laat in de avond?

Wel, mij viel het enorm op dat ik pakken productiever was op die momenten. Ik heb dus mijn manier van werken aangepast.

Als ik op een dag veel gedaan moet krijgen, sta ik of vroeg op, of ik ben 's avonds nog bezig. Geen onderbrekingen. Ik krijg vaak op 2 uren al gedaan wat ik op een hele dag vol meetings en notificaties niet rondkrijg.



Kwalitatieve uren primeren, niet het aantal uren dat je werkt.


Heb jij dit ook al ervaren?



Rick de Bruin en 671 anderen

40 commentaren · 3 reposts

 **Oliver Op de Beeck** · U  
Oprichter Kreatix - Websites en marketing mét resultaat! 

**Mijn website bezoeken**  
4 j · 

“Het gaat niet om het aantal uren die je hebt in een dag, het is de kwaliteit van die uren wat telt.” **1**

Onlangs hoorde ik dit vallen, en ik was het hier helemaal mee eens. **2**

Bevriende ondernemers kijken soms raar op als ik zeg dat ik doorgaans maar 6-8 uur per dag 'werk'. **3**

“Dat kan toch niet? Hoe krijg jij al je werk rond?! Ik draai dagen van 14 uren, elke dag, zelfs in het weekend.”

Ik geloof hen. Ik twijfel er geen seconde aan dat ze zich elke dag enorm inzetten voor hun bedrijf. Maar zijn dat ook stuk voor stuk kwalitatieve uren? Dat is wat ik me afvraag. **4**




Heb je al gemerkt dat je een pak productiever bent als niemand je kan storen, bijvoorbeeld heel vroeg op kantoor of laat in de avond? **5**

Wel, mij viel het enorm op dat ik pakken productiever was op die momenten. Ik heb dus mijn manier van werken aangepast.

Als ik op een dag veel gedaan moet krijgen, sta ik of vroeg op, of ik ben 's avonds nog bezig. Geen onderbrekingen. Ik krijg vaak op 2 uren al gedaan wat ik op een hele dag vol meetings en notificaties niet rondkrijg. **6**

Kwalitatieve uren primeren, niet het aantal uren dat je werkt. **7**

Heb jij dit ook al ervaren? **8**

   Rick de Bruin en 671 anderen

40 commentaren · 3 reposts

## Laten we deze post samen analyseren:

1. Ik open altijd met een 'hook', iets wat de aandacht grijpt. Deze keer een statement.
2. Ik hang er altijd iets recent aan. Waarom post ik dit nu? Wat is de reden dat je moet blijven lezen?
3. Ik steek altijd een herkenbare situatie in een post. Hier zou de lezer bijvoorbeeld dezelfde reactie hebben. Herkenbaarheid = engagement.

4. Empathie. Ik doe nooit uit de hoogte. Ik toon begrip naar mijn lezer. Daarna challenge ik wel hun gedachten.
5. Ik voeg nog een herkenbare situatie toe zodat ze even kunnen nadenken en ja of nee antwoorden.
6. Ik deel tips om de uitkomst te bereiken.
7. Ik eindig met een sterk statement op het einde.
8. Ik vraag voor interactie.

Laten we zeggen dat 95% van mijn posts op deze manier gemaakt zijn. Er zitten genoeg elementen in om te zorgen voor interactie en meer volgers. Dat is een beetje psychologie, maar het is geen manipulatie. Het is gewoon een manier van structuren die voor resultaten zorgt. Resultaat? 672 likes. Dat vind ik een mooi resultaat.

Als ik een post heb geschreven, denk ik altijd 'zou ik er iets aan hebben'. Ik moet daar altijd volmondig JA op kunnen antwoorden. Anders gaat de post meteen naar de vuilbak.

Je moet zien dat je altijd waarde geeft op LinkedIn. Zo geef je mensen een duidelijke reden om je te volgen.

**"Als je mij volgt, krijg je regelmatig waarde, zonder dat ik er iets voor vraag".**

Prachtig toch? Dat is je hook. En die moet je altijd laten terugkomen.

**Ik zet hieronder nog een paar populaire posts**, zodat je kan zien dat dezelfde elementen elke keer terugkomen. Soms is een andere volgorde, maar bijna altijd aanwezig. Dan heb je wat inspiratie voor jouw content!



**Oliver Op de Beeck** · U



Oprichter Kreatix - Websites en marketing mét resultaat! 📈

**Mijn website bezoeken**

4 j · 🌐

Je hoeft niet rijk te zijn om een rijk leven te hebben.

Langs alle kanten worden we bestookt met advertenties vol dure sportwagens, grote huizen en een belofte van miljoenen omzet.

Als je niet rijk aan het worden bent, dan ben je maar dom bezig. De wereld ligt aan je voeten!

Wel, ik denk net dat het streven naar al dat geld je arm maakt.

Ik heb het zelf ervaren. Ons bedrijf is de laatste jaren enorm gegroeid, de cijfers zijn er, maar dat wilt niet zeggen dat ik daarom gelukkiger ben.

De laatste maanden heb ik me veel beziggehouden met wat rijkdom nu eigenlijk is.

Gisteren ben ik gaan eten met een teamlid dat een verandering heeft gemaakt binnen Kreatix. Het was een hartelijk gesprek waarin we open konden communiceren en genoten hebben van een heerlijk etentje -> Rijkdom

Enkele weken geleden ben ik met mijn vriendin op avontuur geweest en hebben we een weekend in een blokhut doorgebracht zonder smartphone -> Rijkdom

Ik ben momenteel gezond (hout vasthouden!), dat is 1 van de grootste rijkdommen die je kan hebben. Het is pas vanaf je niet meer gezond bent, dat je beseft dat al de rest waar je dagdagelijks mee bezig bent, op zich niet zoveel uitmaakt. -> Grote rijkdom

Geld maakt je niet rijk. Wat maakt jou rijk?



Jasper Boydens en 375 anderen

58 commentaren · 5 reposts





**Oliver Op de Beeck** · U

Oprichter Kreatix - Websites en marketing mét resultaat! 📈

**Mijn website bezoeken**

2 w · 🌐

Wat mij vaak opvalt bij succesvolle ondernemers is dat ze in hun jeugd een (ongezonde) obsessie met iets hadden.

Ik was vanaf mijn 12 jaar in de ban van dé computer. Het was nog zo'n model dat je plat op je bureau legde met een gigantische monitor erbovenop. Ik zat elk vrij moment achter die PC. Mijn grootouders probeerden mij zoveel mogelijk te laten buiten spelen en zeiden dat ik "wat minder op die computer moest zitten". Ik ben daar altijd tegenin gegaan. Ik ben zo blij dat ik dat gedaan heb. Die computer was mijn obsessie, en die heeft mij nu gebracht waar ik sta.

Ik kan zonder schroom ook zeggen dat ik meer dan 8000 uur in World of Warcraft heb gestoken. 2000 te weinig om expert te zijn volgens de wetenschap, maar het waren er heel wat. Tijdverlies, zouden velen zeggen. Uren met een hoog rendement, zou ik zeggen. :-)

Want in die prachtige wereld heb ik Engels geleerd, bespeelde ik economische markten met mijn hobby als 'mijnwerker' en leerde ik wat teamwork was in mijn 'guild'. Ik speelde het dan ook competitief. Omdat World of Warcraft maandelijks geld kostte, deelde ik een account met een Amerikaan. Tijdens mijn middelbare schooltijd speelde ik ook 3 nachten per week van 2u tot 5u 's morgens. Dan waren de Amerikanen actief. Veel heb ik niet geslapen, maar ik heb wel veel geleerd.

Succesvolle ondernemers die ik nu ken, waren dan weer verslaafd aan obscure sporten, online poker of zo veel mogelijk vrienden maken op Netlog.

Zorgt dat obsessief kantje voor succes? Zijn die verslavingen ongezond of net een voedingsbodem voor later? Ik heb het dan natuurlijk niet over verboden substanties of objectief ongezonde dingen. Daar moet je mee oppassen. Het zijn die verslavingen die kantje boordje zijn.

Ik vind het jammer om te horen dat ouders hun kinderen beperken als ze merken dat die iets héél de dag kunnen doen. Soms zit daar een positief kantje aan, dat mogen we niet vergeten. Ik ben heel blij dat mijn familie mij finaal heeft laten doen. Anders stond ik misschien niet waar ik vandaag stond. Ik ben misschien een uitzondering op de regel, maar bijna elke ondernemer die ik ontmoet had ook zo'n obsessie toen ze jong waren.

Had jij een obsessie? Ben benieuwd! :-)



**Oliver Op de Beeck** · U



Oprichter Kreatix - Websites en marketing mét resultaat! 📈

**Mijn website bezoeken**

1 j · 🌐

“En, doet ge't nog graag?”

Een vraag die ik regelmatig terloops stel aan mijn compagnon William of de mensen in ons team.

Bedrijven zijn soms verrast als er plots een medewerker vertrekt. "Dit zagen we niet aankomen!" Zeggen ze dan. Maar zag je het echt niet aankomen? Of heb je nooit de moeite genomen om er naar te vragen?

Loon, extralegale voordelen, locatie, ... Het weegt allemaal niet op als je je job niet graag meer doet.

Daarom maak ik er een punt van om hier vaak naar te polsen. Want soms zijn er kleine zaken die irriteren en ben je er vaak niet bewust van. Veel mensen vinden het moeilijk om dit zelf aan te kaarten, daarom is er naar vragen belangrijk.

We zijn meesters in alles opkroppen. En dan kan het wel eens ontploffen met ongewenste gevolgen.

Vinger aan de pols houden, dat vind ik belangrijk als je met mensen werkt.

Ik doe dat ook binnen mijn relatie & met mijn vrienden. Gewoon vragen, niet veronderstellen.

Ik kan je zeker aanraden om het eens te proberen, het antwoord kan je soms verrassen!

   378

17 commentaren · 3 reposts

# De geheimen om snel te groeien op LinkedIn

Zo, je hebt nu een perfect profiel en je weet hoe je een post kan schrijven die voor interactie zal zorgen. Hoe begin je nu te groeien?

**Stap 1 is publiceren!** Als je niets zegt, kunnen mensen je ook niet beginnen volgen. **Het plaatsen van posts op LinkedIn is een spier die je moet trainen.** Net zoals in de fitness gaan je benen niet gespierder worden van één keer te squatten. Je moet dat regelmatig doen, anders ga je niet beter worden.

## **Mijn simpele maar o zo belangrijke tip om te groeien op LinkedIn:**

Als je een post publiceert en iemand liket de post, en je hebt er nog geen connectie mee, connecteer dan even! Dat is de snelste manier om je netwerk te laten groeien. Een verdwaalde like kan zorgen voor iemand die je jarenlang gaat volgen. Doe die moeite, want je haalt er ongelooflijk veel uit.

Zo 'forceer' je een netwerk. **Je moet niet wachten tot mensen naar jou komen, jij moet naar de mensen gaan!**

Je kan dit concept doortrekken en bijvoorbeeld regelmatig reageren op andere mensen hun posts. Dat appreciëren ze, en dan komen mensen even bij jou kijken. Netwerk-effect!

Als je zelf een reactie krijgt op één van je posts, antwoord dan zo snel mogelijk. Het algoritme heeft dat graag. Interactie zorgt voor bereik.

## Werk jij mee aan de tweede versie van dit e-book?

17 pagina's vol tips en tricks. Het is al heel wat. Maar zijn er dingen die je gemist hebt? Zaken waar je meer uitleg over wil krijgen?

**Laat het mij weten!** Jij kan zo meehelpen aan een tweede versie van dit boek.

**Stuur me gerust een mailtje op [oli@oliveropdebeeck.com](mailto:oli@oliveropdebeeck.com) en ik neem je feedback mee.**

Dikke merci!

Oliver op de Beeck

