



**SKAPA EN BRA
PROFIL PÅ**

Linked  TM

LI expert

Allt du behöver veta om LinkedIn™

Innehåll

Förord.....	3
Din profil	4
1. Innan du börjar	4
2. Ditt namn	4
3. Ditt foto.....	5
4. Rubrik.....	5
5. Bakgrundsbild.....	5
6. Språk	5
7. Kontaktinformation.....	6
8. Din publika profil och URL.....	6
9. Sammanfattningen Om	6
10. Dina artiklar och din aktivitet.....	7
11. Erfarenhet	7
12. Utbildning.....	8
13. Licenser och certifikat	8
14. Volontärarbete.....	8
15. Kompetenser och intyg	9
16. Rekommendationer	10
17. Publikationer	11
18. Kurser	11
19. Projekt.....	12
20. Utmärkelser och priser	12
21. Provresultat.....	13
22. Intressen.....	13
Slutord.....	13
Om oss.....	14
LI expert	14
Olle Leckne.....	14
Peter Meurling	14
Llexpert och LinkedIn	14
Vill du lära dig mer?	14
Linkedingrupp LI Sverige gruppen.....	14
Företagssidan Linkedinexpert.....	14
Hemsidorna Llexpert, Learning Lab & Selling socially.....	14
Utbildningar och kurser	14
· LinkedIn grundkurs.....	14
· LinkedIn som säljverktyg.....	14

· LinkedIn och din karriär –.....	14
· LinkedIn för rekrytering och bemanning –.....	14
· LinkedIn för marknadsföring –.....	14
· LinkedIn för employer branding	14
· LinkedIn för företag.....	14
· LinkedIn sales navigator	14
· Social selling med LinkedIn –	14
Behöver du hjälp?	14
Kontakta oss.....	14

Förord

I alla tider har affärer gjorts genom kontakter, personliga referenser och rekommendationer.

Nu kan du få kontakter genom personliga referenser på internet genom LinkedIn, världens största professionella nätverk online.

Vad kan man göra med personliga referenser?

- Skaffa nya kunder. Hitta konsultuppdrag
- Hitta nya samarbetspartners och leverantörer
- Hitta nya personer att anställa
- Bli anlita som talare
- Skaffa det jobb man verkligen vill ha

Med LinkedIn kan du attrahera affärer och kontakter genom att bli synlig, sökbar och ”köpbar”.

Det kan revolutionera sättet du gör affärer!

I den här guiden, för att skapa och optimera din LinkedIn profil, ger vi dig det nödvändigaste för att skapa en bra och välbesökt profil. Det kommer ta ett tag, och räkna med att arbeta 30 min om dagen.

Arbeta dig igenom guiden och du kommer att ha en LinkedIn™ profil som skapar ”aha-wow” inom några få sekunder.

Numera behöver du fånga läsarnas uppmärksamhet och förtroende och du behöver göra det snabbt innan de går någon annanstans.

Det är extra viktigt ifall den som tittar på din profil är din drömkund eller din drömarbetsgivare!

Statistik

Privat (bara du)



258 profilbesök

Se vilka som har besökt din profil.



4 330 visningar av inlägg

Se vilka som interagerar med dina inlägg.

Senaste 7 dagarna



507 sökvisningar

Se hur ofta du visas i sökresultat.

LinkedIn ger feedback varje dag på hur många som har besökt din profil och vilka de är.

Din profil

1. Innan du börjar

Vi rekommenderar starkt att du stänger av statusuppdateringar när du jobbar med din profil. Annars kommer alla i ditt nätverk att få ett meddelande om varje ändring du gör. Du stänger av genom att markera "Av" i sektionen Erfarenhet. Där klickar du på pennan, så syns inställningen "Avisera nätverket":

Redigera erfarenhet

Engelska (Primär profil) svenska förenklad kinesiska

Avisera nätverket
Aktivera för att meddela ditt nätverk om ändringar av jobb och utbildning. Uppdateringar kan ta upp till 2 timmar. Läs mer om att [dela profiländringar](#). Av ☐

* Obligatoriskt fält

Titel*

Anställningstyp

Läs mer om [anställningstyper](#).



För att redigera ett avsnitt i din profil ska du klicka på den lilla pennan. Då öppnas ett nytt fönster där du kan redigera innehållet. För att lägga till en tjänst/roll/anställning klicka på "+".

2. Ditt namn

Det är ditt namn och ditt foto som skapar det första intrycket av dig, det är det första (och ofta det enda) en besökare ser av din LinkedIn™ profil. Du har 6 sek att fånga uppmärksamheten (alternativt tappa den). Håll det enkelt och rent, lägg inte till några telefonnummer, adjektiv, utmärkelser, initialer eller smeknamn. Använd ditt personliga namn och aldrig företagets namn.

3. Ditt foto

En enkel huvudbild med neutral bakgrund. Anlita helst en professionell fotograf, det här är trots allt en viktig del av ditt personliga och professionella varumärke. Människor gillar att vi är genuina så överdriv inte genom att förbättra med Photoshop. Använd inte en alltför gammal bild, folk ska ju kunna känna igen dig när ni ses. Använd inte en logotyp eller en helkroppsbild eller ett foto med flera personer. Le och se in i kameran, helst ska bilden skapa en känsla av att ”dig vill jag umgås med”.



4. Rubrik

Detta är det viktigaste området i din profil. Du har 120 på dig tecken så se till att använda dina sökord och välj ord som ger dig och din kompetens rättvisa. Du kan också välja att beskriva det värde du skapar för dina kunder. Du kan ha olika rubriker på dina respektive språkprofiler och på så vis öka sannolikheten att bli hittad.

En titel (vilket de flesta traditionellt använder) bidrar normalt inte till att din profil blir hittad vid sökningar. Dessutom står den längre ner i profilen under ditt nuvarande jobb.

5. Bakgrundsbild

Här kan du välja bild helt fritt så länge du håller dig inom det tillåtna formatet – ett landskap, ditt företags logotyp, ett fint mönster eller bild från en föreläsning eller evenemang ditt företag ordnat.

6. Språk

Vi rekommenderar att du skapar en profil för varje språk som din målgrupp använder. Blanda alltså inte två eller fler språk i samma profil.

Engl...
Sven...
简体...

Redigera offentlig profil och länk

7. Kontaktinformation

Var noga med att hålla dina kontaktuppgifter uppdaterade så att folk som hittat dig kan ta kontakt. Lägg gärna till din Twitter (och Skype, ICQ, Google Hangouts, QQ och WeChat) också.

LinkedIn låter dig visa upp en hemsida i din profil. Använd inte LinkedIns generella etiketter som "Mitt företag" eller "Min blogg." Beskriv vad du erbjuder.

8. Din publika profil och URL

Ändra offentlig webbadress för profil

Förbättra ditt personliga varumärke genom att skapa en anpassad webbadress för din offentliga profil på LinkedIn.

www.linkedin.com/in/pmeurling

Spara

Avbryt

Du hittar din publika profil till höger på profilsidan. Det är den som visas upp när någon söker fram dig utanför LinkedIn. Du kan välja en egen URL som innehåller ditt namn (om ingen annan redan tagit det, då får du prova med initialer eller smeknamn).

9. Sammanfattningen Om

Notera att det endast är de två första raderna av din sammanfattning som syns när någon först kommer till din profil. Använd dem till att locka läsaren att klicka på "Se mer".


Olle Leckne (Entrepreneur)
 Ännu bättre marknadsföring med LinkedIn som specialitet | Kundanpassning ger rätt affärer | BNI | Liexpert

Om

Välkommen till mitt nätverk av främst VDar, sälj- och marknadschefer och experter. Det du kan förvänta dig av mig är engagemang, inspiration och mod. Jag lyssnar efter vad som är viktigast för dig och gör skillnad. Låt oss diskutera i ett möte online.

Visionen är att vi bidrar till en bättre värld när vi hjälper kunder med meningsfulla affärsidéer att växa digitalt och socialt.

- Ännu bättre marknadsföring.
- När våra kunder växer, växer vi.
- Vi är självorganiserande utan chefer.

När vision, värderingar och syfte samspelar skapas möjligheter, upplevelser och transformation.

Marknadsföringsbyrå med LinkedIn specialitet. Ni får fler och rätt kunder. Det gör vi genom att nå målgruppen i nätverket, anpassa kommunikationen till den utvalda målgruppen och skapa en enastående digital upplevelse och kundvärde.

Exempel på sammanfattning: *Olle Leckne*

Du har totalt 2 000 tecken på dig att beskriva vem du är och vad du gör. Det är viktigt att detta är skrivet i första person och inte som en tråkig cv.

Berätta en liten historia som väcker läsarens intresse och bjuder in läsaren i din värld. Tala om vem du är, vem du riktar dig till och varför de ska ta kontakt med just dig och hur du kan hjälpa dem.

Var intressant, visa din personlighet och avsluta alltid med en uppmaning till handling – låt läsaren veta exakt vad hen ska göra härnäst.

Här kommer en fortsättning på Olles "Om" med exempel på det:

Spelar det någon roll vad köparen läser och upplever innan köp? Ja, vi menar det.

- Vi kartlägger kundbeteenden digitalt, skräddarsyr sedan säljstrategier baserade på den kunskapen
- Förbättrar försäljningen digitalt för B2B tjänsteföretag där det behövs ett fördjupat förtroende
- Med koll på den köpresan digitalt kan vi skapa en optimal säljprocess digitalt
- > Vi erbjuder fler affärer för gemensam framgång som en prenumerationstjänst.

Är LinkedIn väsentligt? Ja, de flesta beslutsfattare är här och är öppna för professionell utveckling.

- 5,4 personer är involverade i ett beslut. På LinkedIn connectar vi och umgås professionellt.
- 80% av B2B social leads kommer från LinkedIn enligt undersökningar. Leads är inget problem.
- De som först influerar ett företags köpvision får affären i 74% av fallen.
- > Vi erbjuder tre beprövade kontaktsätt i nätverket som ger fler och rätt kunder.

1. I samråd med dig sätter vi upp mål för din digitala verksamhet.
2. Vi mäter och analyserar besök på LinkedIn och er webbplats.
3. Vi ger dig förslag på förbättringar och genomför dem.
4. Vi mäter och analyserar besökarnas beteenden igen, så att du ser de positiva effekterna.
5. Du blir nöjd.

10. Dina artiklar och din aktivitet

Varje dag du uppdaterar din status så dyker du upp i nyhetsflödet hos dina kontakter och de ser att du är aktiv på LinkedIn. Om du har ett blogginlägg kan du använda länken till ditt inlägg som din statusuppdatering eller du kan länka till en annan intressant artikel. Är du aktiv i en LinkedIngrupp syns dina inlägg i gruppen också som en statusuppdatering om du väljer det.

Det här är det första någon ser som skrollar ner i din profil.

11. Erfarenhet

Detta är ett annat bra ställe att använda dina sökord, både i titeln för de roller du har eller har haft och i beskrivningen av respektive jobb. Du kan använda 100 tecken i rubriken och 2000 i beskrivningen. Ta med all relevant erfarenhet som du har haft sedan skolan men var kortfattad om saker som du gjort för länge sedan.

Varje position ska innehålla:

- Vad företaget gör
- Vad du gör/gjorde i företaget och vilka resultat du nådde
- Vilka kunderna är/var

Kolla att du skriver företagsnamnen korrekt så att de länkas till respektive företagssida så att logotypen visas. Ibland är det en utmaning, eftersom företag byter namn emellanåt!

Du kan flytta positionernas ordningsföljd.

Var noga med att skriva avslutsdatum på de positioner du inte längre innehar.

12. Utbildning

Lista utbildningar som grundskola, gymnasium, universitet/högskola och speciella företagsutbildningar eller specifika yrkesutbildningar som du genomgått. Inkludera gärna utmärkelser, särskilda projekt och andra meriter som stärker din trovärdighet (se nedan). Kortare kurser lägger du in under rubriken kurser.

13. Licenser och certifikat

Ange certifikat, tex att du genomgått en certifieringsprocess som professionell coach, och licenser för tex programvara för personliga tester eller liknande.

Licenser och certifikat



**Associated Certified Coach**
International Coaching Federation

14. Volontärarbete

Lägg till volontärerfarenhet till din profil genom att fylla i en lista av vad du bryr dig om som gör en verklig skillnad för människor. Du kan även lägga till en lista över organisationer som du stödjer.

Volontärarbete





Investor
Hungerprojektet
jan. 2011–nu · 11 år 7 mån
Fattigdom

Hungerprojektet är en ideell organisation som verkar för att avskaffa hunger och fattigdom. Med kvinnor i fokus utbildar och stärker vi människor att avskaffa sin egen hunger och fattigdom. Det ger beståen ... se mer



Donator
BETTER GLOBE FORESTRY
jan. 2007–nu · 15 år 7 mån
Miljö

Fight Global Warming
-Become carbon neutral

... se mer

15. Kompetenser och intyg

Här kan du lägga till en lista över dina färdigheter och kunskaper. Ha dina nyckelord i åtanke och lista de färdigheter som du vill vara sökbar på. Tänk på att dina kontakter kan intyga dessa färdigheter så välj sådant som färdigheter du vill bli känd för.

Exemplet nedan visar att 46 personer har intygat Peter Meurlings kompetens inom Management Consulting.

Kompetenser

Management Consulting · 46

 Intygat av Guenther Illert och 6 personer till med hög kompetens inom detta

 Intygat av Magnus Burvall och 9 gemensamma kontakter till

LinkedIn Training · 15

 Intygat av Kristina Kuster och 11 gemensamma kontakter till

 Intygat av 2 kollegor på Telia

Exempel: Peter Meurling

16. Rekommendationer

Det är viktigt att du har rekommendationer i din LinkedIn profil, för de stärker din trovärdighet. Be om rekommendationer från kollegor och kunder inom de positioner du haft.

Att få rekommendationer från dina kunder är alltid bäst.

När du ber om rekommendationer ska du alltid skraddarsy din begäran och göra det lätt för personen du ber om en rekommendation av genom att ge ett exempel.

Försök att få minst 5-10 st rekommendationer på din profil - ett av de bästa sätten att få rekommendationer är att ge rekommendationer till andra.

Rekommendationer

Rekommendera Peter

Mottagna Givna



Sebastian Eldh · 1:a
A lot of things...
26 april 2017, Sebastian jobbade med Peter men på olika företag

Vill du lära dig mer om hur LinkedIn fungerar? Vill du veta mer om Social selling? Då är Peter rätt person att träffa! Mycket kunnig, trevlig och professionell! Rekommenderas starkt!



Leif Hurtig · 1:a
Originalare, tecknare och bildproducent. Reklamkonsulent DBR
20 oktober 2015, Leif var Peters kund

Två timmar personlig Linked In-utbildning med tips och tricks hur man får bättre styrning på sin Linked In-profil och hur man kan utnyttja LI på ett bättre sätt. En investering i utbildning som är väl värd sitt pris!



Erik Dahl  · 1:a
Empowering organizations to achieve more with Data, Cloud and AI
13 augusti 2015, Erik var Peters kund

I had the pleasure to have Peter as my coach and mentor during a company startup phase. His experience and willingness to share it was invaluable for me when it came to avoid common traps. Peter has a great network which I am very proud to be a part of.

... se mer

Visa alla 7 du fått →

Exempel på rekommendationer givna till Peter Meurling

17. Publikationer

Här kan du visa och länka till publikationer där du är intervjuad eller omnämnd samt rapporter du har skrivit och annan information som kan vara intressant för en läsare som överväger att kontakta (eller rekrytera) dig.

Publikationer



Hemligheten med att lyckas med LinkedIn som inte så många känner till

Konverteringspodden @ Spotify · 23 feb. 2022

[Visa publikation](#)

Hemligheten med att lyckas på LinkedIn som de flesta inte känner till, med Olle Leckne.
Intervju i Konverteringspodden med Olle Leckne, mest känd som LinkedInexpert. Olle är entreprenören som l ... se mer

Övriga författare



Digitaliseringen: Entreprenör & LinkedInexpert

Konferens & Event · 20 okt. 2017

[Visa publikation](#)

Viktigt för alla att profilera sig inom sitt kompetensområde
Viktigt för alla (som vill skapa fler möjligheter för sig själv): En av de insatser som ger störst effekt är att etabl ... se mer

LinkedIn är inte bara ett adressregister!

Sveriges Marknadsförbund · 8 aug. 2017

[Visa publikation](#)

De flesta som jobbar i marknads- och kommunikationssektorn har lagt upp sina profiler på LinkedIn. Men för många
händer inte så mycket mer. ... se mer

Övriga författare



18. Kurser

Ange de kurser du gått. Kurser är kortare än de du anger under avsnittet utbildningar.

19. Projekt

Beskriv de projekt som du bedrivit tillsammans med andra. Här kan du lägga till andra bidragsgivare (kreatörer) vilket gör att projektet syns även i deras profil.

Projekt



Qdos2u pilot in BNI Let's Unite Team
jan. 2022–nu

BNI Kopplad till BNI Let's Unite

[Visa projekt](#)

Så här gå det till när vi ger varandra Kudos.

[... se mer](#)

Övriga kreatörer



Dialognätverket
feb. 2021–nu

[Visa projekt](#)

Min roll: Vård för en dialoggrupp
Klas Orsvärn grundare och initiativtagare om syftet: Med dialog menar jag ett slags samtal som är lyssnande

[... se mer](#)

Övriga kreatörer



20. Utmärkelser och priser

Här kan du uppgge de priser och utmärkelser du uppmärksammas för.

Utmärkelser och priser



The Business Networker of the Month
Utfärdad av BNI Let's Unite · feb. 2022

BNI Kopplad till BNI Let's Unite

The Business Networker of the Month is an award to the business partner who contributed the most to the team that month. This month 100/100 points by giving references, inviting guests, holding 1-2-1 meetings and high attendance.

21. Provresultat

Du kan ange provresultat av tester som tex DISC under denna rubrik.

Provresultat



DISC

Resultat: D81% I60% S63% C32% · aug. 2012

Higher D Tend to solve new problems very quickly and assertively. They take an active and direct approach to obtaining results. The key here is new problems such as those that are unprecedented or haven't happened k ... se mer

Strengthsfinder

Resultat: Strategic, Maximizer · feb. 2007

 Kopplad till Leckne & Partners

MY SIGNATURE THEMES: ... se mer

22. Intressen

Berätta vad du intresserar dig för och tycker om. I detta avsnitt kan visa din mänskliga sida. Du kan inkludera både personliga och yrkesmässiga intressen.

Du kan gå med i upp till 100 grupper på LinkedIn. Använd detta för att hitta grupper som är relevanta för dig. Det kan vara grupper som handlar om din bransch, alumni från din skola, eller grupper om ämnen som du vill lära dig mer om.

Du kan också välja att följa "Influencers" dvs skribenter som LinkedIn valt ut och som skriver artiklar eller krönikor om aktuella händelser. Här kan man t.ex. följa Richard Branson.

Intressen

Influencers Företag Grupper Skolor



Ann Handley  · 2:a
Digital marketing & content expert. Wall Street Journal bestselling author. Keynote speaker. Writer.
441 338 följare



David Edelman  · 2:a
Former Fortune 50 CMO; Business School Professor; Executive Advisor
1 128 775 följare

Visa alla 52 Influencers →

Slutord

Arbeta dig igenom den här listan och du kommer att ha en LinkedInprofil som får statusen "All Star" av LinkedIn och som fångar läsarens intresse.

Om oss

LI expert är kända för att hjälpa yrkespersoner att använda LinkedIn i praktiken. Vi har utbildat och coachat hundratals personer i användningen av LinkedIn för marknadsföring, social selling, jobbsökning och rekrytering. Klicka på follow us on LinkedIn så kommer du till företagsidan med löpande information om användning av LinkedIn.com



Selling-socially är den elektroniska versionen av vår utbildning inom social selling.

Olle Leckne är erkänd entreprenör, coach och utbildare inom nätverkande. Hans resultat bygger på långvarig tillämpning av beprövade metoder för affärsnätverkande i vardagen och på internet.



Peter Meurling har en lång bakgrund som konsult och nätverkare inom stora företag såsom Ericsson, Telia, PwC och EY. Han är också utbildad coach och mentor.



Llexpert och LinkedIn

Notera att Llexpert, Selling Socially and LI Sverige inte är en del av LinkedIn. Vi samarbetar med LinkedIn i Sverige och internationellt och bidrar till att individer och organisationer kan använda LinkedIn effektivt genom utbildningar, coaching, tips och artiklar.

Vill du lära dig mer?

Linkedingrupp LI Sverige gruppen



Välkommen att ställa frågor i LI Sverige gruppen, en LinkedIn grupp som samarbetar för att omsätta LinkedIn i praktiken. Ansök om medlemskap, det är kostnadsfritt.

Företagssidan LinkedInexpert

för löpande information om hur du använder LinkedIn i vardagen

Hemsidorna Llexpert, Learning Lab & Selling socially

På våra hemsidor hittar du våra utbildningar tillsammans med många tips och råd:

liexpert.se/, learning-lab.se/ och selling-socially.com

Utbildningar och kurser

- LinkedIn grundkurs – för en bra start eller omstart
- LinkedIn som säljverktyg – för säljare och säljkårer
- LinkedIn och din karriär – Ta karriärsteg med hjälp av nätverket
- LinkedIn för rekrytering och bemanning – hitta uppdrag och kandidater
- LinkedIn för marknadsföring – Bli känd och "top of mind" i nätverket
- LinkedIn för employer branding – stärk ditt företags arbetsgivarvarumärke genom att engagera medarbetarna och hjälp dem att använda sina nätverk
- LinkedIn för företag – LinkedIn är fortfarande underskattat för de flesta företag
- LinkedIn sales navigator – Förbättra försäljningen genom att ett flöde av leads med Sales Navigator
- Social selling med LinkedIn – Selling socially online kurs och kundanpassade träningsprogram

Behöver du hjälp?

Kontakta oss via www.liexpert.se eller ring oss på 010 199 3668