

Pitch netwerkontbijt BNI Adelaar

Ik ben Lindemarie Jongste en ik schrijf ondernemers tevoorschijn in hun LinkedIn-profiel. Een tijdje terug deed ik dat bij een klant in Noordwijk. Ik zat aan haar keukentafel, we gingen samen aan de slag om haar nieuwe LinkedIn-profiel te schrijven. Ik kreeg een lekkere cappuccino en schreef haar samenvatting. Toen die af was, liet ik 'm haar lezen. Dat is altijd het spannendste moment: herkent diegene zich in de tekst in die heb gemaakt?

Ze las en toen gebeurde er iets wat ik nog nooit had meegemaakt. Ze schoot vol en er moesten zakdoeken aan te pas komen. Daar schoot ik dan weer bijna van vol. Ze herkende zich zo goed in de tekst, het was zo raak. Ze vond het onvoorstelbaar, want we kenden elkaar nog maar een paar uur.

Dit voorbeeld laat zien wat een tekst kan doen, en móet doen om via LinkedIn fijne klanten te vinden. Om hen te overtuigen vertel je vooral in je kopregel en samenvatting een persoonlijk verhaal in je eigen taal. Een verhaal uit je hart is effectief, maar je moet wel durven.

Geef dus minder informatie, en meer emotie. Daarmee speel je in op gevoel, want mensen beslissen met hun buik of ze je leuk vinden, of ze je een opdracht gunnen.

Ik zoek mensen die over hun LinkedIn-profiel denken: er zit meer in, maar ik weet niet hoe. Ik schrijf jouw persoonlijke verhaal, zodat je in tekst hetzelfde overkomt als face-to-face.