

Mini-gids: Zo maak je een onweerstaanbaar LinkedIn-profiel

Voor ondernemers die Facebook slim willen inzetten

Facebook leeft nog steeds - vooral als jouw doelgroep iets ouder is of lokaal georiënteerd. Met deze mini-gids leer je hoe je een helder, aantrekkelijk Facebook-profiel of -pagina opbouwt dat vertrouwen wekt en klanten aantrekt.

Stap 1. Profielfoto & omslagfoto

Gebruik een herkenbare profielfoto: een heldere foto van jezelf (geen logo, tenzij je een merk bent).

Je omslagfoto is visueel belangrijk. Zet hier bijvoorbeeld op:

- Een korte slogan of belofte
- Je aanbod in steekwoorden
- Rustige kleuren in je huisstijl

Stap 2. Gebruikersnaam & @handle

Maak je gebruikersnaam herkenbaar en professioneel. Bijvoorbeeld: facebook.com/studioeva of @tekstbureaunaomi.

Zo ben je makkelijker te vinden en te taggen.

Stap 3. Info-sectie invullen

Vul je 'Over' sectie volledig in:

- Korte beschrijving van je aanbod (wat je doet, voor wie, en wat het oplevert)
- Contactgegevens
- Website of link naar je aanbod

Wees duidelijk en menselijk.

Stap 4. Wat post je op Facebook?

Op Facebook werkt een mix van:

- Klantverhalen of reviews
- Voorbeelden van je werk (met beeld!)
- Korte tips of inzichten
- Aankondigingen van acties of workshops

Laat je persoonlijkheid zien - en wees consistent, ook al is het maar 1x per week.

Mini-gids: Zo maak je een onweerstaanbaar LinkedIn-profiel

Samengevat

Een goed Facebook-profiel of -pagina:

- Ziet er verzorgd en herkenbaar uit
- Laat in één oogopslag zien wie jij bent en wat je doet
- Bouwt aan vertrouwen met echte verhalen en zichtbaarheid

Gebruik het als een verlengstuk van wie jij offline bent. Zo trek je klanten aan die bij je passen.