Shiftbase voorbeeldsjabloon  
LinkedIn Strategie  


# 

# 

# Over dit voorbeeldsjabloon

Een belangrijk onderdeel van een succesvolle LinkedIn-strategie is het begrijpen van de doelgroep, het creëren van waardevolle content en het opbouwen van een sterk netwerk. Door zorgvuldig je doelen te definiëren en je content af te stemmen op de behoeften van je doelgroep, kun je niet alleen de zichtbaarheid van je bedrijf vergroten, maar ook waardevolle relaties opbouwen die bijdragen aan de groei van je organisatie.

In dit kader is het uitvoeren van een gestandaardiseerde LinkedIn-strategie van groot belang. Dit sjabloon vereenvoudigt het proces van het opstellen van een strategie en zorgt ervoor dat je op een consistente en gestructureerde manier je doelen kunt behalen. We bekijken hoe deze strategie je kan ondersteunen bij het verkrijgen van inzicht in de behoeften van je doelgroep, en hoe je de resultaten kunt gebruiken om een impactvolle aanwezigheid op LinkedIn te creëren.

Een zorgvuldig opgestelde LinkedIn-strategie bevat niet alleen relevante doelstellingen en contentplannen, maar biedt ook ruimte voor interactie en het bouwen van een netwerk. Het is van groot belang dat de strategie alle noodzakelijke elementen bevat, zoals het bepalen van je doelgroep, het formuleren van SMART-doelen, het opstellen van een contentkalender en het meten van resultaten.

We begrijpen dat het opstellen van een effectieve LinkedIn-strategie een tijdrovende taak kan zijn, en daarom voorzien we je van een voorbeeldsjabloon. Dit sjabloon is ontworpen om je te helpen een strategie samen te stellen die de zichtbaarheid en betrokkenheid van je bedrijf op LinkedIn vergroot en je helpt om gerichte verbeteringen door te voeren binnen je social media-strategie.

# Voorbeeld template LinkedIn strategie

Gebruik dit ingevulde template als voorbeeld of pas het aan naar jouw specifieke doelen. Dit document helpt je bij het opstellen van een effectieve LinkedIn-strategie om je bedrijfsdoelstellingen te behalen. Vul de velden in met jouw informatie of gebruik de suggesties hieronder!

#### **1. Doelstellingen Formuleren**

* **Wat wil je bereiken op LinkedIn?**
  + Merkbekendheid vergroten door het aantal volgers op de bedrijfsaccount met 30% te laten groeien binnen 6 maanden.
  + Leadgeneratie verhogen door LinkedIn Ads te gebruiken om 50 nieuwe demo aanvragen per maand te genereren.
  + Thought leadership claimen door 1 keer per week een artikel te publiceren met inzichten uit de sector.

**Jouw doelstellingen:**

* Merkbekendheid vergroten door: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Leadgeneratie verhogen door: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Employer branding versterken door: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#### **2. Doelgroep Bepalen**

* **Wie is je ideale publiek?**
  + Voorbeeld doelgroep: HR-managers in het MKB (bedrijven met 50-200 medewerkers) in Nederland en België.
  + Kenmerken doelgroep:
    - Interesses: HR digitalisering, personeelsplanning, werkgeluk.
    - Uitdagingen: Complexe verlofregistratie, hoge werkdruk.
    - Beslissingscriteria: Gebruiksvriendelijkheid van software, integratiemogelijkheden.

**Jouw doelgroep:**

* Functie: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Sector: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Problemen: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Beslissingscriteria: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#### **3. Concurrentieanalyse**

* **Hoe positioneren concurrenten zich op LinkedIn?**
  + Concurrenten delen voornamelijk content over sectortrends, klantcases, en productinnovaties.
  + Frequentie van posts: 3 tot 4 keer per week.
  + Meest succesvolle contentvorm: Korte, informatieve video's en infographics.

**Jouw analyse:**

* Concurrenten: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Contentvormen: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Inzichten: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#### **4. Contentstrategie Opstellen**

* **Welke boodschap wil je overbrengen en in welke vorm?**
  + Boodschap: Shiftbase biedt de ideale softwareoplossing voor efficiënte personeelsplanning en urenregistratie.
  + Contenttypes:
    - Blogartikelen met HR-gerelateerde tips en trends.
    - Klantcases en testimonials in de vorm van video en tekst.
    - Infographics met statistieken over HR digitalisering.
    - Bedrijfsupdates en medewerkersverhalen.

**Jouw contentstrategie:**

* Boodschap: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Contenttypes: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Frequentie: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#### **5. Engagement en Interactie**

* **Hoe wil je interactie aangaan met je netwerk?**
  + Wekelijkse polls over HR-gerelateerde onderwerpen.
  + Actieve reacties op vragen en opmerkingen onder posts.
  + Deelnemen aan relevante groepen en discussies binnen de sector.

**Jouw interactiestrategie:**

* Polls en vragen: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Reactiebeleid: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Groepsdeelname: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#### **6. LinkedIn Adverteren**

* **Welke campagnes wil je opzetten?**
  + Voorbeeldcampagne: Leadgeneratiecampagne voor demo-aanvragen met een budget van €1000 per maand.
  + Doelgroep targeting: HR-managers en operationeel managers in de sectoren detailhandel, logistiek en gezondheidszorg.
  + Ad type: Sponsored Content met video's van 30 seconden en een duidelijke CTA.

**Jouw LinkedIn Ads:**

* Campagnetype: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Budget: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Doelgroep targeting: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Ad type: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#### **7. Netwerk Actief Uitbreiden**

* **Hoe kun je strategisch connecties uitbreiden?**
  + Wekelijks 25 nieuwe connectieverzoeken sturen naar HR-managers binnen de doelgroep.
  + Follow-up berichten sturen naar nieuwe connecties met een korte introductie en meer informatie over Shiftbase.
  + Deelname aan LinkedIn groepen zoals “HR Nederland” en “Personeelszaken in het MKB”.

**Jouw uitbreidingsstrategie:**

* Connectieverzoeken: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Follow-up strategie: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Groepen en community's: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#### **8. Employer Branding**

* **Hoe wil je als werkgever gezien worden?**
  + Delen van succesverhalen van medewerkers om de bedrijfscultuur te tonen.
  + Vacatures en carrièremogelijkheden promoten via posts en video's.
  + Betrekken van medewerkers door hen content te laten delen en reageren.

**Jouw employer branding:**

* Succesverhalen: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Contentvormen: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Medewerkersbetrokkenheid: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#### **9. Meetpunten Bepalen en Analyseren**

* **Welke statistieken ga je monitoren?**
  + Engagement rate van organische posts (likes, comments, shares).
  + Websiteverkeer afkomstig van LinkedIn.
  + Leads gegenereerd via LinkedIn en conversieratio’s.

**Jouw meetpunten:**

* Engagement rate: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Websiteverkeer: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Leads en conversies: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#### **10. Optimaliseren en Bijsturen**

* **Wat werkt wel en wat niet?**
  + Inzicht: Blogartikelen met statistieken genereren de meeste engagement, dus meer focus op dergelijke content.
  + Actie: Verhoog de publicatiefrequentie van succesvolle contenttypes en evalueer minder goed presterende content.

**Jouw optimalisatiestrategie:**

* Inzichten: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Acties: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

# Probeer Shiftbase 14 dagen gratis uit.



Ontdek de uitgebreide HR-functies van Shiftbase en leer hoe je alle werknemersgegevens op één plek kunt beheren. Met Shiftbase kun je gedetailleerde analyses van jouw bedrijfsprestaties maken en waardevolle inzichten in jouw bedrijf verkrijgen. Profiteer van aanpasbare rapporten en dashboards die je een realtime overzicht geven van het hele bedrijf. Ervaar zelf hoe Shiftbase jouw HR-processen vereenvoudigt en je bedrijfsvoering optimaliseert.



[NU GRATIS TESTEN](https://app.shiftbase.com/signup?plan=premium&language=nl&signup_cta_source=hero-main&signup_cta_url=https:%2F%2Fwww.shiftbase.com%2Fnl%2F)