

20 punten voor een professioneler en beter vindbaar profiel

Je profiel is je etalage: mensen checken het vóóordat ze contact opnemen. Loop deze lijst één keer rustig door, vink af wat al staat en plan de rest in. Reken op een uurtje werk — en je bent daarna beter te vinden én duidelijker over wat je doet.

ZO GEBRUIK JE HEM

Print de checklist en zet er een datum op. Vink af, en zet de openstaande punten in je agenda.

Instagram

PUNT 1 – 10

- ☐ **1 Zet een zoekwoord in je naamveld**
Instagram zoekt op je naam, niet op je bio. Gebruik 'Naam | wat je doet', bijvoorbeeld 'Angela | Social media'.
- ☐ **2 Maak je gebruikersnaam kort en typbaar**
Zo min mogelijk punten, underscores en cijfers — dan kunnen mensen je tag zonder fouten.
- ☐ **3 Schrijf je bio in drie regels**
Voor wie je werkt, welk probleem je oplost, en wat de volgende stap is.
- ☐ **4 Eén duidelijke link met één actie**
Gebruik dezelfde woorden op de knop als in je post, dan weten mensen waar ze klikken.
- ☐ **5 Gebruik een herkenbare profielfoto**
Je gezicht groot in beeld en dezelfde foto op al je kanalen, zodat je overal herkenbaar bent.
- ☐ **6 Schakel over naar een professioneel account**
Je krijgt statistieken, contactknoppen en je categorie onder je naam.
- ☐ **7 Maak maximaal vijf highlights met vaste namen**
Bijvoorbeeld: Diensten, Werkwijze, Reviews, Over mij, Veelgestelde vragen.
- ☐ **8 Kies een vaste stijl en houd je eraan**
Twee lettertypes en drie kleuren zijn genoeg — herhaling maakt je herkenbaar.
- ☐ **9 Vul alt-teksten in en zet ondertitels aan**
Beter vindbaar én begrijpelijk voor iedereen die zonder geluid kijkt.
- ☐ **10 Maak je contactgegevens compleet**
E-mail, WhatsApp, locatie en categorie: alles wat een klant nodig heeft om je te bereiken.

- ☐ **11 Maak van je kopregel een belofte**
Niet alleen je functietitel: wat lever je op, voor wie? Dit is de best vindbare regel van je profiel.
- ☐ **12 Claim een nette profiel-URL**
Pas je link aan naar [linkedin.com/in/jouwnaam](https://www.linkedin.com/in/jouwnaam) — netter in je mail en op je website.
- ☐ **13 Gebruik je omslagfoto als visitekaartje**
Zet er je aanbod en één actie in, formaat 1584 × 396 pixels.
- ☐ **14 Begin je 'Info' met een hook**
Alleen de eerste drie regels zijn zichtbaar zonder klikken — zet daar je belangrijkste boodschap.
- ☐ **15 Verwerk de woorden waar klanten op zoeken**
Gebruik ze in je kopregel, je Info én je werkervaring, in normale zinnen.
- ☐ **16 Vul de sectie 'Uitgelicht' met drie items**
Je website, een gratis download en je best gelezen bericht.
- ☐ **17 Beschrijf resultaten, geen taken**
Wat leverde je op bij een klant? Cijfers of een concrete verandering werken het best.
- ☐ **18 Vraag drie aanbevelingen en geef er drie terug**
Vraag het kort na een afgerond project, dan is het nog vers.
- ☐ **19 Zet de drie vaardigheden bovenaan die bij je aanbod horen**
Dit bepaalt mede of je in zoekresultaten verschijnt.
- ☐ **20 Zet je dienstenpagina aan**
Zo laat je zien dat je opdrachten aanneemt en word je gevonden door mensen die zoeken.

BEGIN HIERMEE

Heb je weinig tijd? Doe dan eerst punt 1, 3, 4, 11 en 14.
Die vijf leveren het meeste op: mensen vinden je én snappen binnen drie seconden wat je doet.

HERHAAL ELK KWARTAAL

Zet één keer per kwartaal 30 minuten in je agenda om je bio, kopregel, uitgelicht en highlights weer langs deze lijst te lopen.

MIJN DRIE ACTIEPUNTEN DEZE WEEK

Wat ga je aanpassen?	Wanneer