



Chantal van Koesveld expert in Digital Personal Branding op LinkedIn

‘Digitale transformatie biedt volop kansen’

Tekst ; Richard Stegers Fotografie: Carlo Stevering - Chantal van Koesveld

WIL JE SUCCES BEHALEN MET LINKEDIN? ZONDER TE ADVERTEREN? DAN MOET JE CHANTAL EVEN BELLEN. CHANTAL VAN KOESVELD MAG ZICH BESLIST PROFILEREN ALS EXPERT OP HET GEBIED VAN LINKEDIN EN DIGITAL PERSONAL BRANDING. MET KENNIS VAN ZAKEN, JARENLANGE MARKETINGCOMMUNICATIE WERKERVARING EN EEN UITERST PRAGMATISCHE AANPAK HELPT ZE BEDRIJVEN GRAAG OP WEG. “DIGITALE TRANSFORMATIE BIJDT VOLOP KANSEN”, IS DE OVERTUIGING VAN CHANTAL. “LINKEDIN ALS KENNIS- EN NETWERKPLATFORM MAG NIET ONTBREKEN IN JE MARKETINGSTRATEGIE.”

De digitale transformatie neemt een vlucht en is geen hype. “Door de pandemie was het van de één op andere dag niet meer mogelijk om bedrijven fysiek te bezoeken”, is haar ervaring. “Ook ging er in die periode door de thuiswerkregels een streep door beurzen en klantevenementen. Netwerken en vergaderen gebeurde online.” Het online bouwen aan je reputatie en relaties en het opbouwen van vertrouwen kreeg steeds meer vorm.

Veranderend oriëntatiegedrag van beslissers en beïnvloeders

Social Selling en Digital Personal Branding via LinkedIn zijn specialisaties van Chantal van Koesveld van Follow Chantal. Ze weet waar ze het over heeft vanuit praktijkervaring, vertelt er graag over en geeft zelf het voorbeeld. Gedreven, enthousiast, met humor en een ‘practice what you preach’ mentaliteit. Het levert een boeiend interview op bij innovatiecentrum De Steck in Doetinchem, een toepasselijke locatie voor dit onderwerp. “9 miljoen Nederlanders hebben een LinkedIn account dat is maar liefst 80% van de beroepsbevolking. Gemiddeld wordt er door iedere gebruiker drie tot vier keer per week ingelogd. Dat geeft de kracht van het platform aan.” In 2025 bestaat 75% van de DMU, de beslissers, uit millennials. Die generatie oriënteert zich online. Daarom is het belangrijk dat je leert hoe online communicatie op LinkedIn werkt. Millennials zoeken zelf naar hun leveranciers en zijn minder enthousiast over koude acquisitie. Toch zien nog veel bedrijven en ondernemers de kracht van LinkedIn niet in. “Slechts 4% van de gebruikers van LinkedIn post zelf. Men ziet beren op de weg: ‘iedereen leest mee, wat heb ik nou te melden enz.’ Een gemiste kans. Wil je gezien worden als ‘the trusted advisor’ claim dan óók online je expertise. Deel je kennis, help je netwerk en lever waarde. Het levert je een enorm hoog organisch bereik op.”



Mensen maken het verschil in branding

Een effectieve LinkedIn strategie en tactiek zorgen voor naamsbekendheid en mond-tot-mond reclame “Out of sight is out of mind”, benadrukt de marketing en communicatiedeskundige. Storytelling vanuit jouw persoonlijke LinkedIn account is goud waard. “Door verhalen te vertellen, maakt je publiek kennis met jou. Zo maak je impact en bouw je aan je community. LinkedIn is een H2H platform: human to human.”

De eerste indruk is tegenwoordig vooral online. Googelt iemand jouw naam, dan staat jouw LinkedIn profiel bij de eerste twee zoekresultaten. Wat ziet iemand als hij jouw LinkedIn profiel bezoekt? Ziet hij daar waardevolle content, of alleen reclame? Straal jij de trusted advisor uit die hij zoekt? “Een persoonlijke insteek boeit en zorgt voor aantrekkingskracht van de juiste mensen. Wees je ervan bewust dat jouw online activiteiten gezien worden door stakeholders, media, klanten en toekomstige medewerkers.”

Digital Personal Branding vraagt om een groei mindset

Chantal van Koesveld is een gedreven marketeer, en fan van LinkedIn en netwerken. Ze heeft ruim 16 jaar ervaring op het gebied van marketing communicatie en werkte 13 jaar voor Rittal in Zevenaar en een korte periode bij Dataplace Datacenters. Bij dat laatste bedrijf ging ze op 1 maart 2020 van start, twee weken voor corona. In die tijd ontwikkelde zij een Social Selling plan en gaf LinkedIn trainingen. “Het sales teams stond door corona buitenspel. Hoe gingen zij in deze tijd van thuis werken leads genereren? De oplossing was impactvolle online zichtbaarheid. Zo bleven zij op het netvlies van huidige klanten en



trokken nieuwe klanten aan. Digital Personal Branding is een proces. Het vergt een groei mindset, lef om online zichtbaar te worden, kennis van content, technische knowhow van het platform en nieuwe digitale vaardigheden.”

Chantal merkte al gauw dat ze deze tak van sport erg boeiend vond en dat er een grote behoefte bij bedrijven is om getraind te worden op dit terrein. “Daarom ben ik midden in coronatijd, bijna twee jaar geleden, met Follow Chantal gestart. Sindsdien houd ik me fulltime bezig met het adviseren, motiveren, enthousiasmeren en begeleiden van mensen die ervoor kiezen online zichtbaar te worden én die gaan voor resultaat. Ik ben hun personal trainer en cheerleader die hen coacht in hun online gedrag.” CEO’s, directieleden of ondernemers die belangstelling hebben om impact te maken op LinkedIn kunnen een beroep op haar doen.

Ga voor meer informatie en contactgegevens naar LinkedIn: Chantal van Koesveld of www.followchantal.com. Of bel: 06-13379465