

## Valitse positiivinen profiilikuva, hanki peukutuksia kollegoilta – näin teet vaikuttavan LinkedIn-profiilin

[Alina Koskela](#)

15.6.2018



Aktivoidu jo, sillä uudet mahdollisuudet voivat olla aivan kulman takana! Kuva: Shutterstock

Uravalmentaja Riikka Pajunen kertoo, kuinka brändäät itsesi LinkedInissä.

LinkedIn on työelämän leikkikenttä, joka on tärkeä monella alalla. Palvelu on oivallinen paikka luoda kontakteja ja tuoda omaa ammattitaitoa esille. Onnekkaimmat tyypit headhuntataan töihin tästä verkostoitumisen verkosta.

Haastattelimme uravalmentaja ja *Montevistan* toimitusjohtaja **Riikka Pajusta**, ja kysyimme häneltä vinkit vaikuttavan LinkedIn -profiilin luontiin.

### **Millä alkuun?**

Aivan ensimmäiseksi Pajunen neuvoo tekemään hyvän perusprofiilin, jossa kaikki kohdat ovat täytettyjä. Hyvä profiili on vielä parempi, jos se puhuttelee haluamaasi kohderyhmää.

– Monet tekevät hyvän LinkedIn -profiilin, mutta sitä ei ole suunnattu kenellekään, eikä profiili silloin oikein palvele asiaansa, esimerkiksi työnhakua, Pajunen sanoo.

”Ensivaikutelman luonissa tärkeintä on kuva, titteli ja esittelyteksti.”

Profiilin suuntautuminen riippuu siitä, mitä tavoittelet: haluatko saada uuden työpaikan, uusia asiakkaita vai luoda asiantuntijabrändiä.

Pajunen listaa tärkeimmiksi tekijöiksi ensivaikutelman luonnissa **kuvan, tittelin ja esittelytekstin**. Titteli kannattaa hioa tarkkaan.

– *”Looking for new opportunities”* ei ole hyvä titteli työnhaussa. Kerro jokin adjektiivi ja intohimosi, kuten *”Pankkialan superassari vapaana”*. Tittelissä voi käyttää huumoria ja tuoda esiin omia vahvuuksia.

Esittelyboksin tehtävä on vaikuttaa sen lukija – myit sitten palveluita, ajatuksia, persoonaa tai osaamistasi.

– Kerro esittelyssä, mikä sinua motivoi. Intohimoiset tyypit myy. Tärkeää on myös tuoda selkeästi ilmi, mikä on lisäarvosi kohderyhmälle.

”Kannattaa olla rohkeasti sellainen kuin on. Eli jos olet spontaani ja rohkea, osoita se tekstissä.”

Älä luettele tässä kohtaa aiempaa työkokemusta, vaan tuo käytännön esimerkein ilmi erityisosaamisesi.

Pajunen korostaa myös persoonan merkitystä. Kirjoita profiilisi tiivistelmään myös lyhyt pätkä persoonastasi ja vahvuuksista työelämässä, mikäli olet hakemassa töitä.

– Kannattaa olla rohkeasti sellainen kuin on. Eli jos olet spontaani ja rohkea, osoita se tekstissä. Jos olet rauhallinen ja älykäs tyyppi, anna sen välittyä.

Lisää yhteystietosi heti esittelytekstiin. Jos joku kiinnostuu sinusta, he tavoittavat sinut vaivattomasti.

**Muista myös:** Älä unohda endorsementeja, eli muiden peukutuksia taidoillesi. Niitä voi raahata profiilissa haluamaasi järjestykseen, eli muokkaa taitoprofiili kiinnostavaan järjestykseen. Anna muille endorsementeja, niin saat niitä myös paljon takaisin.

**Muista myös:** Lyhennä profiilisi URL-osoite omilta sivuilta oikeasta yläkulmasta. Alkuperäinen URL-osoite on numerosarja, jota ei kannata jakaa työnhaussa. Kun muutat osoitteen oman nimesi mukaiseksi, löydät paremmin hakukoneissa.

”Jokainen ihminen näyttää kuvissa hyvältä, kun on positiivisen näköinen.”

## **Millainen on hyvä profiilikuva?**

Visuaalisuudella on merkitystä, sillä kuva luo ensivaikutelman. Kuvan pitää olla tuore kasvokuva. Koska palvelu on ammatillinen verkosto, anna työmodin välittyä. Ole helposti lähestyttävä, eli valitse tunnelmaltaan positiivinen kuva. Hymy huuleen siis!

– Kannattaa katsella LinkedInissä ihmisten profiilikuvia, sillä sieltä huomaa heti kenellä on hyvä kuva ja kenellä ei. Jokainen ihminen näyttää kuvissa hyvältä, kun on positiivisen näköinen, Pajunen sanoo.

Visuaalisia tehokeinoja kannattaa muutenkin hyödyntää rohkeasti. Lisää profiiliisi taustakuva.

**Muista myös:** Äärimmäisen hyvä tapa erottua on lisätä profiiliin esittelyvideo itsestä. Monet suomalaiset vielä arkailevat videoiden tekemistä, mutta videot saavat todella paljon katselukertoja LinkedInissä.

”Huomaan itsekkin saavani paljon enemmän kontaktipyyntöjä, kun olen aktiivinen palvelussa.”

### **Miten profiilini erottuu joukosta?**

Pajunen neuvoo olemaan aktiivinen, sillä aktiiviset ihmiset nousevat muiden käyttäjien syötteisiin. Ole mukana keskusteluissa, postaa päivityksiä ja kommentoi muiden juttuja. Kun naama ja nimi hyppää usein esiin, jää hyvin ihmisten mieliin.

– Huomaan itsekkin saavani paljon enemmän kontaktipyyntöjä, kun olen aktiivinen palvelussa, Pajunen sanoo.

Hyvä kanava aktiivisuuteen on LinkedInin blogialusta Publishing, profiilissasi postauksen kohdalla kohta ”Write an article”. Kirjoita lyhyitä artikkeleja alustalle vaikka kerran kuussa kuvan kanssa ja jaa se. Rakennat omaa asiantuntemustasi samalla kun saat näkyvyyttä.

Profiiliin kannattaa yrittää saada muutama suositusteksti esimiehiltä, kollegoilta tai yhteistyökumppaneilta. Niitä katsotaan paljon, ja jo muutamasta suositustekstistä välittyy nopeasti kuva ihmisestä.

”Moni on saanut töitä rakentamalla työnhakukampanjan.”

– Moni on saanut niin töitä rakentamalla työnhakukampanjan. Mitä aktiivisemmin uskallat kertoa vahvuuksistasi ja hyödyistä, sitä enemmän susta kiinnostutaan.

**Muista myös:** Kirjoita profiiliisi ja päivityksiin avainsanastoja, esimerkiksi ”rekrytoija”, jos haet kyseistä työpaikkaa. Kun näitä sanoja haetaan haun kautta, pomppaat esiin.

**Muista myös:** Liity itseäsi kiinnostaviin ryhmiin, sillä niissä voi päästä verkostoihin mukaan todella helposti. Jos tunnet jonkun hyvin verkostoituneen tyypin, katso missä ryhmissä hän on ja liity itse kaikkein tärkeimpiin. Valitse useiden ryhmien sijaan muutama tärkein ja ole niissä aktiivinen.

Julkaistu MeNaiset -verkkolehdestä syyskuussa 2018.