

# 4 LINKEDIN TYPER

Hvem af dem er du?

## STRATEGEN

Bruger LinkedIn som et redskab til kommunikation og branding. Deler hyppigt indhold med en høj faglig værdi. Har 500+ forbindelser og netværker gerne. Bruger LinkedIn articles som en blogplatform og har udfyldt sektionen om projekter, publikationer og præsentationer på egen profil.



**STRATEGEN**  
*aka "publicisten"*



**OBSERVATØREN**  
*aka "hemmelig agent"*

## OBSERVATØREN

Har oprettet en profil for år tilbage og siden holdt sig i LinkedIn-skyggerne, hvorfra profilen følger med i hvad der sker - uden at engagere sig. Hverken deler eller kommenterer på opslag, men har dog liket enkelte opslag fra meget nære relationer. Op mod 90% af LinkedIn-brugere er observatører.



**SÆLGEREN**  
*aka "megafonen"*

## SÆLGEREN

Der er to typer af 'sælgeren' - den ene forsøger at sælge egne ydelser og den anden er firmaets forlængede arm, der "videresælger" budskaber. Fælles for dem er, at de blot udsender budskaber og ikke går efter dialog. Stærkt afsender-fokus. Profilens netværk er typisk begænset til nuværende og tidligere arbejdspladser og tager ikke udgangspunkt i fælles faglige interesser derudover.

## ON/OFF

Har en afslappet (ikke strategisk) tilgang til LinkedIn. Bruger det i perioder nærmest manisk med heftig vækst i netværket, likes, kommentarer og delinger til følge. Herefter dør brugen af LinkedIn lidt ud - indtil næste gang profilen overvejer et jobskifte, læser en god artikel om LinkedIn eller får af vide på jobbet, at det skal bruges.



**ON/OFF-TYPEN**  
*aka "sofakartoflen"*