



10 tips om nieuwe klanten te werven via LinkedIn

Victor Bonke

www.Linkedin4Biz.com

Wist je dat...?

LinkedIn wereldwijd bijna 600 miljoen accounts heeft en in NL meer dan 7(!) miljoen?

LinkedIn sinds 2016 eigendom is van een bedrijfje genaamd 'Microsoft'?

De kracht van LinkedIn in de tweede graad zit? Het netwerk van je netwerk...

De 'zoekfunctie' op LinkedIn en het gebruik van filters, bij veel gebruikers onbekend zijn?

LinkedIn uitstekend te gebruiken is voor acquisitie EN voor relatiebeheer?



1. Kopregel: zie dat als een 'advertentie'.
Waar moeten ze jou voor hebben? Een
Gebruik een krachtige zin of keywords.

2. Samenvatting: 80% gaat over wat je
bedrijf doet en 20% over jouw rol daarbij.
Vermeld in de tekst de belangrijkste
woorden waarop jij gevonden wil worden.

3. Vaardigheden: Zorg dat de TOP-3 ook
weer de belangrijkste woorden bevat
waarop jij gevonden wil worden door
prospects.

4. Rich-media: voeg video, PDF of slides
toe aan je profiel. Doe dit bij je
samenvatting en je huidige functie(s).

5. Doelgroep: bepaal HAARSCHERP wie je
doelgroep is. Wat is de functie van jouw
'ideale klant'? Stem je profiel daar op af.

10 tips over LinkedIn



10 tips over LinkedIn



6. Zoeken: ga via de zoekfunctie op zoek naar jouw specifieke doelgroep. Selecteer op 2^e graads connecties.

7. 2^e graad: bekijk wie je 1^e graads connectie is die jou kan 'verbinden' met je 2^e graads.

8. 1^e graad: zoek in het adressenboek van 1^e graads connecties naar je 2^e graads doelgroep. Benader je 1^e graads en vraag om te mogen bellen met je 2^e graads.

9. Updates: zorg voor meerdere updates per week (zelf plaatsen/delen/commentaar geven) en blijf daarmee zichtbaar bij je 1^e graads netwerk.

10. Sales Navigator: deze betaalde (premium) versie van LinkedIn kan je als Sales nóg verder helpen bij je acquisitie en relatiebeheer.

10,5. (Bonustip): "Wie bekeek mij" is een prima opstap naar een eerste contact.

En wist je dat...?

LinkedIn4Biz trainingen verzorgt over het als acquisitietool inzetten van LinkedIn?

Deze trainingen zowel in-company als via open inschrijving plaatsvinden?

Je daar niet alleen leert hoe je jouw profiel optimaliseert, maar ook ter plekke aanpast?

Victor Bonke, als acquisitie-expert, deze trainingen geeft en hij sinds 2004 lid is van LinkedIn met meer dan 5000 volgers?

Je meer informatie kunt krijgen via www.Linkedin4Biz.com of 040-2028039?

