



Grip op je LinkedIn-opvolging in 6 stappen

Wat je zelf kunt doen als ondernemer die zijn klanten via LinkedIn binnenhaalt.

Je hoeft niet per se meer leads te hebben. Vaak zit de winst juist in beter opvolgen, meer aandacht geven aan bestaande contacten en zorgen dat kansen niet blijven liggen.

| Dit zijn de 6 stappen die je zelf kunt zetten om die winst alsnog te pakken.

1. Haal je gesprekken uit je inbox

Zorg dat je ziet wie er tussen wal en schip dreigt te raken. Zet op een rij:

- Reacties die nog liggen
- Bij wie het gesprek is stilgevallen
- Waar kansen blijven liggen

Begin met wat er nu open staat.

2. Kwalificeer je potentiële klanten

Niet elk contact is een lead. Bepaal per gesprek:

- Is dit een potentiële klant of alleen een geïnteresseerde
- Zijn de contactgegevens compleet genoeg voor een afspraak
- Welke leads zijn interessant, en welke niet

3. Benader oude leads opnieuw

Contact met mensen die eerder interesse toonden, houd je niet zomaar vast.

- Wie toonde interesse maar liet niets meer horen
- Wie twijfelt nog of wilde op een later moment terugkomen

Pak dat gesprek weer op.

4. Zorg zelf voor een constante stroom nieuwe gesprekken

Nieuwe potentiële klanten benaderen gebeurt niet vanzelf. Wachten tot iemand reageert is geen strategie, dat doe je zelf, elke week opnieuw.

5. Houd gesprekken warm

Niet iedereen is meteen klaar voor een volgende stap.

- Voorkom dat warme kansen worden vergeten
- Volg op zolang iemand nog interesse heeft, zonder te pushen
- Bepaal wanneer een gesprek klaar is voor een afspraak

6. Stel afspraken voor en plan ze in

Zodra iemand zover is, wacht je niet af.

- Stel zelf een moment voor
- Zorg dat de contactgegevens compleet zijn voordat de afspraak er is

Dit is je systeem

Je weet wie er aan de beurt is, welke lead warm is, en wat je moet weten voordat iemand in je agenda komt. Geen losse DM's meer, maar een overzicht waar je uit kunt bellen.

Zo worden het kwalitatieve afspraken met mensen die echt geïnteresseerd zijn, zonder pushen of trekken.

“Je hoeft niet per se meer leads te hebben. Het zit hem in beter opvolgen, meer aandacht voor bestaande contacten, en zorgen dat kansen niet blijven liggen.”

VERGINIA

Wil je hulp bij het uitdenken van jouw systeem, of wil je weten hoe ik het voor jou zou aanpakken?

Stuur me gerust een bericht.