

Actielijst klanten uit LinkedIn

Maak elke dag 30 min vrij

En pak je dagelijkse acties op



Eline Landgraf

Voordat we van start gaan



In de tijd waarin we nu leven is het hebben van een ijzersterk netwerk het belangrijkste voor het laten groeien van je bedrijf.

Dit wil je op een platform doen waar je een tweerichtingsverkeer hebt van een wederzijdse connectie. Deze wederzijdse connectie vind je op LinkedIn, het platform als je duizenden mensen per dag wilt bereiken.

Wat je wilt weten als je LinkedIn gaat inzetten voor jouw omzetgroei:

- Hoe jij je profiel inricht zodat je opvalt en gevonden wordt,
- Hoe je meer zichtbaarheid krijgt (met slechts 1 post per week),
- Hoe je betere berichten kan schrijven waar interactie op afkomt,
- Hoe jij je doelgroep uitbreidt en aanspreekt,
- Hoe jij via de DM afspraken in je agenda krijgt met warme leads.

Als je nog weinig ervaring hebt met het krijgen van klanten uit LinkedIn, is het slim om de korte effectieve training te volgen. Omdat je de actielijst hebt opgevraagd kan je voor nog geen vijf tientjes de hele training volgen .

Nu Van 129,- voor 49

[Koop de training](#)



Hoi! Ik ben Eline, De Betrokken Business mentor.

Hoi, ik ben Eline. Als betrokken business mentor help ik jou bij het laten groeien van je bedrijf.

Bijna iedereen laat omzet liggen - ik zie heel snel, wat en waar. En hoe je dat kunt oplossen.

Samen maken we een plan om door te groeien, onder andere door het inzetten van LinkedIn.

Wat mij anders maakt, is dat ik verder ga waar andere coaches stoppen. Ik kijk tot in detail met mijn klanten mee. En dat leidt tot fantastische resultaten!

Als allround marketing- en sales expert heb ik zeven jaar ervaring in de online wereld. Mijn klanten zijn voornamelijk kennisondernemers: coaches, therapeuten, VA's, trainers.

Mijn specialisatie zit in het bouwen van een duurzaam online bedrijf met een strategisch aanbod wat naadloos aansluit op jouw unieke talenten. Ik noem dit ook wel de basis van je bedrijf. Vanuit dit punt kan je een marketing en sales strategie opbouwen.

Ik geloof in eenvoud en dat je met minimale inspanning veel kan bereiken. Maar hiervoor moet je wel exact weten aan welke knoppen je moet draaien. Dit is precies waar ik mijn klanten bij help, om dat stuk inzichtelijk te krijgen.

Eline

Waar ligt de basis voor klanten?

Als ondernemer is het belangrijk om je te realiseren dat je zonder leads geen klanten hebt. En dat je zonder focus en actie geen leads hebt.

Ik geef je vijf praktische stappen in mijn actielijst. Waarvan je er elke dag 1 kan oppakken. Dit kan je toevoegen aan je dagelijkse routine.

30 minuten per dag. Dat is de basis van je hele strategie voor het krijgen van meer klanten.





Jouw dagelijkse acties op LinkedIn

DAG 1

Reageer op posts op je feed, geef 3 inhoudelijke antwoorden in de comments. Nodig minstens 5 nieuwe contacten uit.

Voor het uitnodigen kan je de zoekbalk gebruiken maar ook contacten benaderen die inhoudelijk reageren op de posts die je leest.

Helaas heeft LinkedIn het sturen van berichten beperkt naar contacten buiten je netwerk. ik nodig vooral nieuwe contacten uit zonder bericht en stuur naderhand een kort bericht naar nieuwe contacten om kennis te maken.

DAG 2

Nodig minstens 10 nieuwe contacten uit. En werk je DM box bij.



DAG 3

Plaats een post. Zodra er comments komen reageer je hierop. Dus plaats de post op een dag, dat je ook de ruimte hebt om mee te lezen en te reageren.

Wist je dat je nieuwe contacten op de hoogte worden gesteld als jij als nieuw contact een bericht post? Dit is de reden waarom je twee dagen nieuwe contacten hebt gemaakt. Je betreft nu direct je nieuwe volgers.

Houd rekening met de dag en de tijd waarop je post. Op zondag zijn er veel lezers actief en veel minder content creators. Als je op deze dag een post plaatst zal je merken dat je post meer bekeken wordt.

Het krijgen van klanten, begint altijd met een hoogwaardig volume in je netwerk

DAG 4

Gebruik de dm-functie om met de nieuwe contacten in contact te komen, start een gesprek.

In gesprekken via de dm wil je niet direct met je aanbod komen. Onderzoek of je iets voor elkaar kan betekenen door het stellen van goede vragen. Ik breng zelf geregeld mijn gratis masterclass onder de aandacht en de deelnemers die via een persoonlijke uitnodiging komen via LinkedIn, zijn de meest enthousiaste deelnemers en vaak ook koop bereid.

DAG 5

Nodig minstens 10 nieuwe contacten uit, reageer inhoudelijk op 3 posts of schrijf een post.

Het algoritme van LinkedIn helpt je ook als je reageert op posts van anderen. Jouw netwerk krijgt hier een melding van. Door jouw kennis of visie te delen in een reactie op iemand anders zijn post, kom je weer on top of mind. Ben je dus ook bewust op wie je reageert en met wat.

Laten we samen ons netwerk versterken



Dit waren de vijf acties. Kort en beknopt.

Ik ben heel benieuwd wat je er van vond.
Deel het gerust met mij via de LinkedIn DM.

Ik ben ook benieuwd naar jou! Laten we
samen ons netwerk versterken. Maak [hier](#)
de connectie.

Wil je meer de diepte in met LinkedIn en je
profiel inrichten zodat het voor je gaat
werken?

Overweeg dan de korte effectieve training
"Meer klanten uit LinkedIn"

Door kleine tweaks zien de deelnemers in
mijn training al direct verandering in het
bereik bij hun posts.

Ook leer je hoe je een goede post kan
schrijven en heb je na de training inspiratie
waarover je kan schrijven.

Ik geef mijn hele strategie bloot, waarmee
ik wekelijks duizenden mensen bereik via
LinkedIn en daarmee behoorlijk wat geld
bespaar aan advertentie kosten.

Nu van 127 voor 49,-

[Yes, ik wil die training!](#)



Wil je meer over marketing leren en
praktisch toepasbare tips en ideeën horen
die je helpen bij het laten groeien van je
online bedrijf.

Pak dan mijn podcast kanaal erbij. Er staan
meer dan 50 waardevolle afleveringen voor
je klaar.



Beluister direct:

- [#26 De 5 vergeten stappen in je marketing strategie](#)
- [#43 De snelste weg naar klanten](#)
- [#44 Alles is winst](#)

Leuk dat je tot het einde hebt gelezen!
Heel veel succes en plezier in het
ondernemerschap.

Eline