

Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken om nieuwe klanten te vinden
Gratis light versie: <http://www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com>

- Stap 6: Hoe de best geplaatste personen vinden via LinkedIn?**
1. Via een zoekopdracht op hun naam (als je die kent)
 2. Via een zoekopdracht m.b.v. de criteria die je hebt gebruikt om je doel helder te maken
 3. Door in het netwerk van je eigen connecties te kijken/bladeren
 4. In de Groups waar je lid van bent
 5. Kijk bij "Companies"

- Stap 7: Basis tips voor je Profile**
1. Gebruik een neutrale pastfoto (enkel hoofd met glimlach) en geen vakantiefoto!
 2. Je "Professional Headline" is zeer belangrijk gebruik de woorden die aantonen waar je naar op zoek bent en die uitnodigen om door te klikken.
 3. Schrijf steeds in de "ik" persoon en niet "hij" of "zij"
 4. Verdeel je informatie evenwichtig:
1. Enkele interessante kenmerken in Summary (geen vakjargon! en maak het ook niet te lang)
 2. Expertise in Specialties (wel vakjargon)
 3. Per functie: meer uitgebreide beschrijving van de resultaten die je hebt behaald en de projecten waaraan je hebt gewerkt

- Stap 8: Enkele Do's and Don'ts**
1. Wees proactief. Enkel een Profile aanmaken is (meestal) niet genoeg.
 2. Vlieg er niet te hard in: bouw relaties op met mensen. Zij kunnen je wellicht introduceren bij je potentiële klanten.
 3. Wees actief in Groups en help anderen: dit helpt om je visibiliteit en credibiliteit te vergroten.
 4. Gebruik LinkedIn niet als een verkoopstool, maar als een research tool.
 5. Spendeer elke week wat tijd aan het op- bouwen en onderhouden van je netwerk zonder daarvoor je slaap te laten.

- Wij je meer tips?**
- Hoe een aantrekkelijk Profile maken zodat potentiële klanten jou vinden en contact opnemen?
 - De tool buiten LinkedIn waarmee je je netwerk voor jou het werk laat doen
 - Extra geavanceerde strategieën om een nieuwe klanten te vinden
 - Extra geavanceerde strategieën om meer uit een lidmaatschap van een netwerk- of referral club te halen
 - Antwoorden op de 22 meest gestelde vragen
 - 24 weinig gekende, maar belangrijke eigen- schappen en gedrag van LinkedIn die voor succes of falen zorgen
 - 11 tools om tijd te besparen bij het werken met LinkedIn
 - En nog veel meer

Vraag je GRATIS light versie aan via: www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com Bork "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken"

- Stap 1: Zet een stap terug voor je LinkedIn begint te gebruiken!**
- Zet eerst doelen
 - Om hoeveel nieuwe klanten gaat het?
 - Hoe ziet een goede klant voor jou er uit?
 - Welke functie heeft jouw contactpersoon?
 - Wat voor soort organisatie is het? Welke sector? Welke locatie?
 - Vraag je dan af: wie zijn de best geplaatste personen die me kunnen helpen dit doel te bereiken?

- Stap 2: Houd rekening met dit fundamenteel principe van netwerken**
- De echte kracht van het netwerk bevindt zich in de tweede graad.
 - De echte kracht bevindt zich in het netwerk van jouw netwerk.
 - Focus dus niet op je eigen netwerk, maar vraag hen om je te introduceren aan hun netwerk!

- Stap 3: Schakel de belangrijkste "eigenschap" van LinkedIn in.**
- LinkedIn toont de connecties tussen mensen.
 - LinkedIn toont wie van jouw contacten je kunnen introduceren bij potentiële klanten of mensen die kunnen helpen bij het vinden van nieuwe klanten.
 - LinkedIn laat je toe om de kracht van de tweede graad in te schakelen.
 - LinkedIn maakt komaf met "cold calling".

- Stap 4: Basis strategie hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken**
1. Definieer je doelen m.b.t. nieuwe klanten
 2. Denk na wie de best geplaatste personen zijn die je kunnen helpen deze te bereiken
 3. Gebruik LinkedIn om hen te vinden
- MAAR je hebt een "basis" eerstegraads netwerk nodig om deze best geplaatste mensen te vinden die je kunnen helpen nieuwe klanten te vinden.

- Stap 5: Bouw je "basis" netwerk op in 3 stappen**
1. Upload de contacten uit je email programma naar LinkedIn.
 2. Connecteer met je (oud) collega's en (oud) klasgenoten.
 3. Word lid van de LinkedIn Groups die verband houden met je doelen!
- 1. Vak organisaties van je (potentiële) klanten
 - 2. Sector organisaties van je (potentiële) klanten
 - 3. Peers (andere verkopers of eigenaars)
 - 4. Eventueel Alumni verenigingen van vroegere school/universiteit of vorige werkgever