



Ontdek de kansen van LinkedIn, het zakelijke sociale netwerk voor nieuwe klanten

LinkedIn is hét zakelijke platform om in contact te komen met (potentiële) klanten

Onderzoek van HubSpot laat zien dat potentiële klanten **60%** van het besluitvormingsproces al hebben doorlopen voordat ze contact opnemen met een mogelijke leverancier

Eerst kijken ze online en op sociale media om zich te verdiepen in producten of diensten

Reden genoeg om in het netwerk van je potentiële klanten aanwezig te zijn



LinkedIn leadgeneratie

De wereld verandert snel. **Social selling** is een begrip dat je steeds vaker tegenkomt. Social selling is het proces van onderzoeken, contact leggen en de interactie met klanten aangaan via **sociale media**, zoals Twitter en LinkedIn. Steeds meer bedrijven realiseren zich dat dit een belangrijk onderdeel is van het verkoopproces

Zakendoen begint met contact leggen

Ook het B2B verkoopproces is veranderd. Online en offline bestaan niet meer. We staan allemaal in verbinding met elkaar. Dat biedt kansen. De volgende klant is daardoor binnen een klik bereikbaar





LinkedIn factsheet

- 6 miljoen+ profielen in Nederland
- 150.000 bedrijfspagina's en snel groeiend
- profielen bevatten bedrijfsgegevens: functie, email, tel.nr, twitter, netwerkconnecties, etc

6 miljoen profielen zodat jij je netwerk kan vergroten

Met zes miljoen profielen is het zakelijke platform LinkedIn de beste plek om contact te leggen met nieuwe klanten. Je vergroot je netwerk met relevante contacten en daarmee je verkoopkansen

Dit noemen we social selling: verkoopkansen creëren via LinkedIn



In 5 stappen naar succes

Onze *LinkedIn leadgeneratie methode* brengt je in contact met jouw potentiële klanten. Wij werken in 5 effectieve en overzichtelijke stappen. 5 Stappen die bij onze klanten gemiddeld een respons opleveren tussen de 30 en 50 procent

Hoe werkt het?

We beginnen met het in kaart brengen van jouw 2e en 3e lijnsconnecties die interesse zouden kunnen hebben in jouw boodschap



De basis van het succes

De basis van een effectieve LinkedIncampagne begint bij je eigen profiel. Wij werken in 5 effectieve stappen die gegarandeerd succes opleveren

Met een respons van gemiddeld **40%** is deze moderne manier de ideale manier om je leads gericht en inhoudelijk te benaderen

Wil je weten hoe je dat doet?



Persoonsprofiel

De basis voor een effectieve LinkedIn strategie ligt bij je eigen persoonsprofiel

stap 1

stap 2

Buyer persona

In kaart brengen van de ideale doelgroep/beslisser op basis van industrie, functie en bedrijfsgrootte



Connectieverzoek

Er worden gepersonaliseerde berichten verstuurd naar de buyer persona



stap 3

stap 4

2de bericht

Na 1e verzoek en acceptatie wordt er een 2de persoonlijk bericht verstuurd



Opvolging

De berichten worden opgevolgd en wanneer respondent voldoet aan de criteria wordt er een afspraak gemaakt



stap 5



De voordelen van LinkedIn leadgeneratie

Je komt direct in contact met beslissers

Je hoeft geen koude acquisitie te doen

Je bespaart tijd en je hebt toch een volle agenda

Je bent zichtbaar in de voor jouw belangrijkste doelgroep

Je hebt persoonlijk contact met relevante prospects

Je hebt snel resultaat

Je houdt verkoopkansen binnen handbereik

Je vergroot je netwerk



Wil je direct meer leads ontvangen?

klik op het mailadres / telefoonnummer:



020-7749926



info@klantspotter.nl