



Bouwen aan krachtige relaties via social selling



SalesWise Whitepaper



Inleiding

Het is verleidelijk om gewoon door te gaan met de waan van de dag en te weinig stil te staan bij wat écht telt: bouwen aan krachtige relaties. De basis van elke succesvolle business.

Concreet willen we je warm maken voor een heel specifieke stap terug: je netwerk verzilveren in de plaats van non-stop te netwerken. Lees ook het artikel: [\[Solution Selling - van productgericht naar klantgericht verkopen\]](#) op onze website.



Stappenplan

Met dit stappenplan maak je van je slapende contacten een gouden netwerk, zet je je LinkedIn profiel strategisch in en creëer je van eendagsvliegen trouwe klanten.

- ✓ **Stap 1:** Verzamel je rondslingerende visitekaartjes
- ✓ **Stap 2:** Verdeel je netwerk in werkbare stapels
- ✓ **Stap 3:** Neem de draad terug op (of creëer een nieuwe draad)
- ✓ **Stap 4:** Zorg voor toegevoegde waarde met posts
- ✓ **Stap 5:** Een like? Hét signaal om contact te zoeken
- ✓ **Stap 6:** Personaliseer je instellingen
- ✓ **Stap 7:** Check je social selling index
- ✓ **Stap 8:** Maak gebruik van de statistieken
- ✓ **Stap 9:** Maak werk van je strategische sales lijst
- ✓ **Stap 10:** Creëer spontane conversaties

Stap 1: verzamel je rondslingerende visitekaartjes

Je hebt de voorbije jaren wellicht deelgenomen aan heel wat netwerkevents, en daardoor heel wat visitekaartjes verzameld. Nu ja, 'verzameld' is veel gezegd: er zijn kaartjes die op je bureau liggen; in je handtas of jaszak zitten er nog een paar; en als je goed graaft, tover je er gegarandeerd ook tevoorschijn uit je to-do bakje. Al die visitekaartjes liggen stof te vergaren tot je eens tijd hebt om ze op te volgen. Je ging het 'morgen' doen, niet? Maak er toch maar beter vandaag werk van.

Elk visitekaartje is namelijk waardevol: gemiddeld kent elk individu vijfhonderd mensen in zijn of haar direct netwerk. Achter die honderdvijftig visitekaartjes zit dus een derdegraadsnetwerk van (even rekenen en honderdvijftig vermenigvuldigen met vijfhonderd en nog eens met vijfhonderd) een indrukwekkende 37.500.000 mogelijke contacten!



Tijd voor actie! Stroop je mouwen op, en ga aan de slag.



Stap 2: verdeel je netwerk in werkbare stapels

Tijd voor meer structuur in stap twee. Breng je netwerk in kaart door stapels te maken van de mensen waarmee je ooit een goed contact had. Enkele mogelijkheden:

- ✓ Slappend netwerk (mensen waarmee je vroeger een goed contact had, maar die je al lang niet meer gezien of gesproken hebt)
- ✓ Oude klanten (klanten waar je ooit eens een opdracht voor gedaan hebt, maar waarmee het contact verwaterd is)
- ✓ Leads (mensen die je zou moeten opvolgen, maar het is er nog niet van gekomen)
- ✓ Huidige klanten (klanten waar je een doorverwijzing en/of aanbeveling aan kan vragen, of waarbij een up-sell of cross-sell mogelijk is)

Ben jij bekend met het wave-principe? Lees het artikel [\[Meer halen uit je je sales in 3 waves\]](#) op onze website.

Stap 3: neem de draad terug op (of creëer een nieuwe draad)

LinkedIn is het huis van je professionele netwerk. Haal dus sowieso iedereen door de 'LinkedIn-molen' en bezoek hun profiel. Waar is X vandaag mee bezig? Misschien is Y van job veranderd en heeft ze nu een functie die beter aansluit bij je huidige activiteit? Of misschien kun je jouw contact bij Z introduceren? Check of je bepaalde content kunt liken, sharen of van een reactie voorzien. Merk je nu dat je met een bepaald contact nog niet geconnecteerd bent op LinkedIn?



Stap 4: zorg voor toegevoegde waarde

Je netwerk is net weer wat groter geworden; proficiat! Dan wordt het tijd om er iets mee te doen en waarde te creëren voor je contacten. Met welke waardevolle informatie kom je te weinig naar buiten? Met welke info kun je je contacten van dienst zijn zodat ze dankzij jouw tips een succeservaring kunnen beleven, hoe klein ook? De inhoud van je post hoeft geen 'rocket science' te zijn, maar relevante content is uiteraard wel een must.

Pas daarvoor de 80/20-regel toe. Luisteren maakt 80% deel uit van je taak. Wat leeft er in de markt? Welke vragen komen naar voor in de posts van anderen? Welke topics komen aan bod? Waarop kun jij inspelen met je expertise? Social selling begint met andere woorden bij *social listening*. In een verkoopgesprek is dat ook zo: je spreekt voor 20% en luistert voor 80% naar je (potentiële) klant.

Schrijf je niet graag?

Schakel dan een copywriter in, neem een video op of gebruik Chat GPT ter inspiratie.

Ligt dit buiten je comfortzone?

Even doorbijten...

Dat is nu eenmaal waar de magie gebeurt!





**“People buy from people they like
and from people who are like them.”**

– Honeya

Stap 5: een like? Hét signaal om contact te zoeken

Scoor je likes en reacties met je post? Da's goed nieuws, want elke like en reactie zorgt ervoor dat jouw content verder verspreid raakt. Stuur de mensen die jou een duim gaven daarom een persoonlijk bedankberichtje. Vraag ineens hoe het gaat met hem of haar, en pols of je misschien iets voor hem of haar kunt betekenen (door ook iets te liken, een introductie te verzorgen, ...).

Je hoeft van zo'n bedankje natuurlijk geen standaardreactie te maken: je gezond verstand vertelt je wel wanneer het gepast is en wanneer niet.

Meer weten? Let's talk!

Stap 6: personaliseer je instellingen

Je instellingen personaliseren? Klinkt misschien moeilijk, maar het is écht kinderspel. Schakel gewoon de knoppen 'verjaardag' en 'werkjubileum' in. Zo krijg je meldingen wanneer die gebeurtenissen voorvallen en kun je erop reageren met een persoonlijk berichtje. Je kunt voor je felicitaties trouwens gerust een ander kanaal kiezen dan LinkedIn.

Waarom bijvoorbeeld eens geen sms'je sturen? We weten het: deze 'social selling'-techniek neemt wat tijd in beslag. We nodigen je dan ook uit om dit niet als 'extra werk' te zien, maar als een onderdeel van je dagelijkse salesproces. Je zult versteld staan van het effect en van de tijd die je hier uiteindelijk mee wint.

Stap 7: check je social selling index

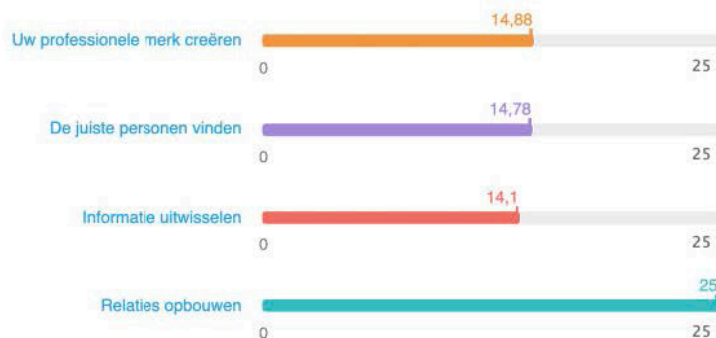
Een gouden tip: check minstens maandelijks je social selling index of SSI via www.linkedin.com/sales/ssi. Hoe hoger je score, hoe meer LinkedIn voorrang geeft aan jouw content en jouw profiel promoot (ten opzichte van anderen in je netwerk of branche). Is je profiel visueel aantrekkelijk en up-to-date? Met andere woorden: heb je je titel krachtig omschreven en je ervaringen aangevuld? Maak van de gelegenheid gebruik om je profiel op te poetsen. Wanneer je aan social selling doet, ga je opvallen. Straalt jouw profiel het imago uit dat je wil uitstralen?

- ✓ Maak je regelmatig gebruik van de zoekbalk om contacten op te zoeken?
- ✓ Post je voldoende relevante content voor je netwerk? Hoe vaak ga je in interactie door content uit je netwerk te liken, sharen of te reageren?
- ✓ Breid je je netwerk gestaag uit door te connecteren met anderen? En hoe vaak worden
- ✓ je connectieverzoeken geaccepteerd?

LinkedIn geeft je een helder overzicht van waar je nog kunt optimaliseren.

Social Selling Index – vandaag

Uw Social Selling Index (SSI) meet hoe effectief u bent in het creëren van uw professionele merk, het vinden van de juiste personen, het uitwisselen van informatie, en het opbouwen van relaties. Het wordt dagelijks bijgewerkt. [Meer informatie](#)



Stap 8: maak gebruik van statistieken

De LinkedIn-homepage vermeldt hoeveel personen de afgelopen negentig dagen jouw profiel hebben bezocht. Met een standaardaccount zie je slechts de laatste vijf bezoekers; met een premium account zie je ze allemaal. Kijk regelmatig naar dit lijstje. Er zitten ongetwijfeld contacten tussen uit je slapend netwerk, oude klanten en nieuwe leads. Stuur daarom al eens een persoonlijk berichtje naar deze mensen, al dan niet vergezeld van een connectieverzoek.

Nieuw bericht

**Marie Debacker**



Dag Marie,

Bedankt om mijn profiel te bezoeken. Volgens mij hebben we elkaar nog niet ontmoet.

Ik ben benieuwd of ik misschien iets voor jou kan betekenen. Ik zie dat we *(zet hier iets persoonlijks, zoals: '18 gemeenschappelijke connecties hebben' of 'in een complementaire branche actief zijn')*.

Fijne dag!
Enthousiaste groeten,
Gunter

Schrijf een bericht

Bekijk tot slot de statistieken van je laatste post. Had je voldoende bereik? Bij welke bedrijven is je post terechtgekomen? Wie ken je daar? Of wie wil je leren kennen?

Stap 9: maak werk van je strategische sales lijst

'Iedereen is mijn klant' werkt niet, dat weet je zelf goed genoeg. Verdeel daarom 'iedereen' in schijven volgens de 'salami-methode'. Een salami snijd je toch ook in schijfjes in plaats van hem in één keer op te eten?

Een voorbeeld: bouw Antwerpen

januari - februari: focus op contacten met architecten

maart - april: focus op immo-kantoren

mei - juni: focus op bouwbedrijven



Tip

Geef je zoekterm in de LinkedIn-zoekbalk in, klik op 'personen' en verfijn waar nodig via de filters. In een mum van tijd ga je van zeventienduizend algemene contacten naar vijftien relevante.

Kijk eens wie interessant kan zijn en ga de interactie aan door bijvoorbeeld te connecteren, content te liken, te bellen of een warme introductie te vragen aan een gemeenschappelijk contact.

Benieuwd naar onze strategische aanpak?





Stap 10: creëer spontane conversaties

Neem ten slotte ook eens de telefoon vast en vraag oprecht hoe het met mensen gaat. Wat kun je voor hen betekenen? Waar zijn ze mee bezig? Waar liggen ze van wakker? Bij wie kun je hen introduceren? Da's voer voor nieuwe content waar de markt écht op zit te wachten. En ondertussen bouw je aan krachtige relaties. Win-win!

Je merkt het al ... Enkele avonden niet buitenshuis netwerken, maar actief van thuis uit je contacten opvolgen en aan je digitale identiteit werken: het heeft zeker z'n voordelen! Laat ons gerust weten welk effect je hebt gecreëerd door deze stappen toe te passen. We zijn reuzebenieuwd!

Heb je vragen? Neem zeker contact met ons op. Wij staan voor je klaar.

Stel je vraag hier

Vertrouwen doet verkopen

De bakker zijn broodjes, het reclamebureau zijn ideeën en de ingenieur zijn technische kennis: we zijn met z'n allen continu iets aan het verkopen. Het is de ronkende motor van elk bedrijf en zet alles een versnelling hoger. Maar als die motor stilvalt, moet er snel iets gebeuren of je bedrijf komt geen meter meer vooruit. Om je motor draaiend te houden, wil je kunnen rekenen op een ervaren team dat weet waarmee het bezig is. Dat team is SalesWise.

SalesWise is gespecialiseerd in sales in al zijn facetten, van start tot finish. Je kan beroep doen op SalesWise voor tijdelijke ondersteuning, je eigen sales naar een hoger niveau te coachen of je salesaanpak te stroomlijnen. Met de focus op een proactieve salesaanpak.

Onze SalesWisers zijn snel inzetbaar en hebben de kennis en ervaring om je sales meteen efficiënt en succesvol aan te pakken. Bovendien kunnen ze terugvallen op het grote netwerk van SalesWise. Daarnaast dragen we een klantgerichte salesaanpak hoog in het vaandel.

Vertrouwen doet verkopen!

Blijf op de hoogte!

Neem contact op!





SalesWise

Warm verkocht, langdurig vertrouwd

+32 473 66 77 19
info@saleswise.eu
www.saleswise.eu