

LinkedIn Content Plan voor 1^e maand om te schrijven

Vorbereiding

Om je zo goed mogelijk op weg te helpen, hebben we een organisch content plan voor je gemaakt zodat je stap voor stap deze berichten kan herschrijven om voor je 1^e maand een sterk contentplan te hebben.

Met opmerkingen [JW1]: Note: Dit document is niet opgeslagen als Word document, zodat je makkelijker de bestanden kunt kopiëren

In dit document vind je 2 manieren hoe je jouw LinkedIn content planning maakt:

1. De eerste variant is met ChatGPT. Dit gaat een stuk sneller, maar is minder kwalitatief.
2. De tweede variant is dat we 16 succesvolle LinkedIn posts met je delen waarvan de opmaak en tekst pakkend is en werkt. Over deze posts dien je te schrijven zodat het je eigen verhaal wordt.

Om je op weg te helpen

1. Geen idee waar je over dient te schrijven?
-> Kijk deze video voor waar je over kunt schrijven op LinkedIn
[Klik hier](#)
2. -> Wil je in video uitgelegd krijgen hoe dit contentplan in te zetten en te gebruiken? Bekijk dan onderstaande video.
[Klik hier](#)
3. Heb je nog geen goed LinkedIn profiel? Bekijk dan deze video welke onderdelen je moet instellen op je profiel.
[Klik hier](#)

Om te onthouden

LinkedIn is **geen** sales platform. Je wilt niet berichten schrijven als in 'kom in contact met mij'. Het doel van LinkedIn is mensen betrokken te maken met jouw profiel. Dit doe je door fijne content te delen. Jouw lezers worden dan vanzelf meer betrokken en vervolgens krijg je interactie op je berichten.

Of...

Mensen reageren op een weggeef post omdat je iets gratis weggeeft (je weggever). Vanuit daar kan je dan perfect je opvolging starten om van je nieuwe lead een klant te maken.

Waarover wil je schrijven op LinkedIn?

Wekelijks schrijven en plaatsen wij 4 posts. In dit document delen wij een aantal succesvolle posts van ons die we hebben verwerkt in een template. Herschrijf je berichten in deze template voorbeelden.

Onderwerpen voor de posts per week zijn:

1) Klant resultaat posts -> Met als doel autoriteit in je branche krijgen en dat lezers weten wat je voor anderen doet.

2) Waarde posts -> Om je expertise te laten zien en goede tips en waarde te delen aan je volgers.

3) Persoonlijke posts om connectie te maken -> Connectie opbouwen, engagement stimuleren en bereik verhogen.

4) Weggever posts -> Dit zijn posts waar we leads op willen binnenhalen. Dit is het doel om je lezers om te zetten in aanvragen.

Dus als je 4x per week post, dan gebruik je 1 post van een onderwerp per week. Post je 2x per week, dan deel je dit op.

Moet ik 4 posts per week doen?

Het is ook mogelijk dat je bijvoorbeeld naar 2 posts per week gaat. Je zult dan mindere resultaten halen, maar als dan heb je wel gelijk voor 2 maanden content.

Wanneer post je?

Wij raden aan om tussen 8:00 en 10:00 in de ochtenden de posts te plaatsen. Zaterdagen kunnen ook prima, zondagen raden we af.

Inhoudsopgave

Heb je moeite met schrijven? Gebruik ChatGPT voor je contentplan en teksten	4
<i>Stap 1: ChatGPT Content prompt</i>	<i>4</i>
<i>Stap 2: Schrijf de posts uit.</i>	<i>6</i>
<i>Stap 3: Schrijf de resterende prompts</i>	<i>6</i>
<i>Stap 4: Herschrijf de teksten, gebruik persoonlijke foto's en plaats de content.</i>	<i>6</i>
Content planning maken zonder ChatGPT	7
Week 1	7
<i>Bericht 1 Persoonlijke post (goed om jezelf voor te stellen in het begin)</i>	<i>7</i>
<i>Klantresultaat</i>	<i>8</i>
<i>Waardepost</i>	<i>9</i>
<i>Weggeef post voorbeeld 1</i>	<i>10</i>
<i>Weggeef post voorbeeld 2 (soort gelijk van klant)</i>	<i>11</i>
Week 2	12
<i>Persoonlijke post</i>	<i>12</i>
<i>Persoonlijke post 2 voorbeeld</i>	<i>12</i>
<i>Waarde post 1</i>	<i>13</i>
<i>Waarde post 2 (extra voorbeeld)</i>	<i>14</i>
<i>Klantresultaat post</i>	<i>15</i>
<i>Weggeef post</i>	<i>16</i>
<i>Weggeef post 2 (soortgelijk van klant)</i>	<i>17</i>
Week 3	18
<i>Persoonlijke post</i>	<i>18</i>
<i>Waardepost (deze is wat langer dan normaal)</i>	<i>19</i>
<i>Klantresultaat post</i>	<i>21</i>
<i>Weggeef post</i>	<i>22</i>
Week 4	23
<i>Waardepost (Hier had ik een rubriek van gemaakt om 8 posts hieraan te wijden)</i>	<i>24</i>
<i>Klant resultaat</i>	<i>26</i>
<i>Weggeef post</i>	<i>27</i>

Heb je moeite met schrijven? Gebruik ChatGPT voor je contentplan en teksten

Note: Wij raden het niet aan om je teksten vanuit ChatGPT te copy pasten. Maar je kan het perfect gebruiken om over de gemaakte teksten te schrijven zodat jouw marketing authentiek blijft.

Gebruik deze ChatGPT link (prompt) om te zien hoe je een goed content plan en berichten opstelt.

<https://chatgpt.com/share/6733688c-a454-800f-a792-07d95e6783ab>

Om je eigen contentplan door ChatGPT op te stellen, gebruik de prompt hieronder (dit is de prompt van de link hierboven) en vul de notities in, door het Word document aan te passen.

Herschrijf over de notities jouw eigen punten om een goede prompt voor ChatGPT te creëren.

Stap 1: ChatGPT Content prompt

Jij bent een viral content expert.

Scan LinkedIn waar de beste berichten meer dan 100k bereik hebben gekregen en op META naar de beste advertenties met hoogste engagement. Kijk hier vooral naar de titels.

Herschrijf deze titels en content naar mijn waarden over wat ik doe en over welke onderwerpen ik praat.

De prompt

Ik ben een business eigenaar en ik help ondernemers hun bedrijf schalen door middel van LinkedIn organische content posts en META ads hun bedrijf te schalen. We helpen ondernemers om hun bedrijf naar nieuwe recordwinsten te schalen. Dit door ze zelf te leren maar ook om van hun marketing en sales een geautomatiseerd systeem te maken. Ik deel graag mijn persoonlijke mening betreft mijn kijk op ondernemerschap en ben voorstander van hard werken om je eigen succes te creëren. Daarnaast deel ik graag veel waardevolle tips waar je tegenaan kan lopen hoe je meer leads en klanten kan werven, dit door middel van processen in te richten zodat er meer automatisering komt.

Met opmerkingen [JW2]: Schrijf hier in 5-6 zinnen een verhaal wat je doet, wie je bent en wie je helpt. Hoe uitgebreider hoe beter.

Maak content met de volgende onderwerpen

1. Persoonlijk leven (Als doorbraken, inzichten, succes verhalen en interesses die ik heb meegemaakt. Interesses kunnen zijn hoe ik van sporten houdt en dit ervoor zorgt dat door betere vitaliteit ik betere resultaten realiseer. Ik het leuk vind om met mijn hond en vriendin te lopen over de hei voor rust. Ik ga graag op wintersport ga om te genieten en dit werkt om uit te zoomen maar ook een wijn liefhebber ben en ik graag wat van de wereld zie. Ook doe ik graag aan barbecuen voor m'n vrienden om zo uit te schakelen tussen ondernemen en persoonlijk leven. Want als de laptop dichtgaat, dan mogen de gedachtes ook dicht. Ook werk ik volledig remote en geef mijn team dezelfde vrijheid. Ook heb ik mijn vorige bedrijf verkocht wat in 4 jaar tijd 30 miljoen heeft omgezet dit met 60 man. De reden van verkoop was omdat we meer onze eigen tone of voice wilden volgen en ondernemers helpen met onze SalesMachine.

2. Waarde content. Deel waarde omtrent tips hoe je LinkedIn beter inzet om meer resultaat te realiseren uit content, hoe je jaar doelstellingen formuleert voor jezelf, tips over prijsverhogingen, tips over sales en hoe je betere marketing maakt. Deel ook inhoud omtrent en meer tips omtrent het verhogen van je omzet, winst en het krijgen van meer leads via META ads en LinkedIn organisch qua goede content en Sales Navigator.

3. Klant resultaten. Ik deel content over klant resultaten zoals.

- > 680k aan potentiële offertewaarde voor Koninklijk Schmidt Zeevis door de SalesMachine
- > 93k in eerste 90 dagen van gebruik LinkedIn
- > AVG consultant van 0 naar 27k in 90 dagen is gegaan
- > Hoe een Belgische coach in 60 dagen 44k omzet heeft gerealiseerd
- > Hoe Maddy in 12 maanden 250k omzet heeft gedraaid door de SalesMachine
- > Hoe Madelon Vos in 12 maanden 1294 belafspraken realiseerde en nieuwe klanten dor de SalesMachine

4. Weggever post

Mijn weggever gaat over ondernemers helpen aan meer leads en klanten. Dit via gratis methodes via organische content, uitleg over het algoritme maar ook linkedin sales navigator en automatiseringen toe te passen. Ook zit er een case study bij hoe we 100k bereik per 30 dagen realiseren maar ook 93k in 90 dagen.

Maak hier een tabel van met in totaal 16 content ideeën.

Gebruik voor de X tabel de titels, schrijf deze in een statement vorm zodat mensen geneigd voelen om hierop in te haken. Schrijf bij de weggeef posts altijd erachter (GRATIS Stappenplan)

Gebruik op de Y tabel 1 a 2 zinnen met inhoud waar de content over kan gaan.

Geef even bij elke post aan of het een persoonlijke post is, waarde post, klant resultaat of weggever.

Verdeel de posts per week.

Met opmerkingen [JW3]: Schrijf hier zoveel mogelijk informatie over onderwerpen als in?

- > Wie je bent
- > Wat je hebt meegemaakt, denk aan je mooiste dag als ondernemer of grootste baaldag.
- > Deel meer over je hobby's of wat je inspiratie geeft
- > Wat doe je bijvoorbeeld als je niet aan het werk bent en waarom?
- > Heb je toonaangevende resultaten om te delen?
- > Heb je ook in media gestaan en hoe is dit ontstaan?
- > Heb je bepaalde resultaten waar je erg trots op bent om te delen wat je autoriteit verhoogt?
- > Hoe sta je in het leven als bijvoorbeeld remote werken of op kantoor?

Met opmerkingen [JW4]: Schrijf hier over je expertise waar je dingen vanaf weet. Denk aan onderwerpen waar je expert in bent en andere mee helpt en hoe je dit omzet in resultaat. Schrijf bijvoorbeeld ook waarom je dit interessant vindt om over te schrijven?

Met opmerkingen [JW5]: Schrijf klant resultaten op. Schrijf dit zoveel mogelijk in Bullet points als hier staat. Maak het meetbaar en probeer een claim te creëren.
-> In X dagen Y resultaat (en Z was gevolg)

Met opmerkingen [JW6]: Schrijf hier het onderwerp van je weggever neer. Deel wat je in deze weggever tegenkomt. Probeer dit zoveel mogelijk te onderbouwen met cijfers (omdat cijfers mensen overtuigen) en inhoud van de onderwerpen.

Dus week 1.

- 1) Persoonlijke post
- 2) Waarde post
- 3) Klant resultaat post
- 4) Weggever

Week 2, 3 en 4 hetzelfde.

Einde prompt (niet in de prompt vermelden)

Stap 2: Schrijf de posts uit.

Gebruik deze prompt om je content te laten schrijven. Wij adviseren om nooit een standaard ChatGPT tekst te gebruiken. Herschrijf deze specifieker en persoonlijker zodat het authentiek blijft.

De prompt

Schrijf alle 16 posts uit. Met uitleg hoe we tot dit resultaat zijn gekomen.

Schrijf persoonlijke posts uit in maximaal 200-250 woorden met een vleugje humor erbij.

Schrijf waarde posts uit in maximaal 250-300 woorden.

Schrijf klant resultaat posts hoe we dit door de SalesMachine hebben bereikt in maximaal 300 woorden.

Schrijf weggevers posts en gebruik voor bullet points een bijbehorende emoji die de tekst ondersteunt. Dit mag in maximaal 300-350 woorden. Eindig de weggeef post dat mensen moeten reageren met 'YES'

Eindig alle post met een ? en niet iets met laat het weten in de comments.

Stap 3: Schrijf de resterende prompts

Waarschijnlijk stopt ChatGPT na +-8 berichten.

Voeg dan toe: 'Schrijf de overige 8 posts met dezelfde voorwaarden'

Stap 4: Herschrijf de teksten, gebruik persoonlijke foto's en plaats de content.

Herschrijf de 16 content berichten van ChatGPT naar een persoonlijk kloppend verhaal.. Het kan zijn dat de berichten van ChatGPT nog te algemeen zijn, het is **belangrijk** om specifiek te zijn in je content.

Gebruik persoonlijke foto's als je de content post en plaats deze **tussen 08:00-10:00 in de ochtend**.

Content planning maken zonder ChatGPT

Dit kost net wat meer tijd, maar is wel kwalitatief wel sterker en zorgt vaak voor meer engagement, bereik, leads en klanten.

LET OP, Soms staat er een klikbare link in een weggeef post. Dit mag je negeren en moet je NIET gebruiken in je eigen posts. De links staat in de posts omdat we dan LinkedIn ads aan draaien op die posts.

Week 1

Bericht 1 Persoonlijke post (goed om jezelf voor te stellen in het begin)

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7239901699052646400/>

Aangenaam! Wil Klaassen.

De afgelopen maanden deel ik wekelijks een nieuwe "Wil Wil Wel" op LinkedIn. Hierin presenteer ik de nieuwe collectie, vaak prachtige Italiaanse mode.

De wekelijkse respons die ik daarop krijg, waardeer ik enorm. Ook de nieuwe gezichten die ik in de winkel zie verschijnen, vind ik ontzettend leuk!
Voor mijn nieuwe connecties stel ik mezelf graag even opnieuw voor.

Wil Klaassen en al meer dan 40 jaar run ik samen met mijn lieve vrouw Marga een winkel in het centrum van Doetinchem, Boliestraat 17-19. Ik zorg ervoor dat de moderne man er altijd goed uit ziet met de nieuwste mode. Casual, chique, een maatpak. Het is allemaal te vinden in Doetinchem.

Al van jongs af aan ben ik gek op mode en fashion. Daarnaast is het een mooi excuus om regelmatig naar Italië te gaan, waar ik nieuwe modetrends ontdek en geniet van de lekkernijen die dit prachtige land te bieden heeft.

Ik maak graag ruim de tijd om naar je postuur te kijken en je een goed advies te geven.

Mag ik jou binnenkort begroeten?

Wil Klaassen

Klantresultaat

https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7227213423237885952/?updateEntityUrn=urn%3Ali%3Afs_updateV2%3A%28urn%3Ali%3Aactivity%3A7227213423237885952%2CFEED_DETAIL%2CEMPTY%2CDEFAULT%2Cfalse%29

Een AVG consultant wist in de eerste 3 maanden, zonder site, van zijn onderneming maar liefst €27k aan omzet te genereren. Dit is hoe we dat hebben bereikt 🙌

Bij de start van zijn inschrijving bij de KVK, stond hij voor de uitdaging om klanten te werven. Met onze salesmachine en een gerichte LinkedIn-strategie wisten we hem te helpen aan nieuwe leads. En dat alles zonder gebruik van automations, puur door sterke content posts.

Hier is hoe we dat hebben aangepakt:

- ✅ Duidelijke Propositie: Samen met de klant hebben we een heldere boodschap geformuleerd.
- ✅ Contentstrategie: Door regelmatig waardevolle content te posten, hebben we zijn zichtbaarheid vergroot.
- ✅ Weggeef posts: Zijn lezers kunnen we omzetten door zijn gratis e-book te ontvangen en de SalesMachine maakt hier geautomatiseerd belafspraken van.

Het resultaat? In slechts 3 maanden een omzet van €27k, met een sterke basis voor verdere groei.

Waardepost

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7148369467369029633/>

Wil je dit jaar business wise een goed jaar draaien? Focus dan op deze 2 dingen..

Leer leads werven.

Wees in staat om zelfstandig leads te werven. (Inkopen van leads is niet zelfstandig werven)

Wees in controle of je per maand 1-10-100-1000-10000 leads kan werven.

Leer sales.

Wees in staat om je geworven leads om te zetten tot betalende klanten.

Kan je verklappen.. 99% van al je problemen verdwijnen als je deze 2 dingen goed doet.

Houd het simpel.

Weggeef post voorbeeld 1

https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7172907914905513987/?updateEntityUrn=urn%3Ali%3Afs_updateV2%3A%28urn%3Ali%3Aactivity%3A7172907914905513987%2Cfeed_detail%2CEMPTY%2CDEFAULT%2Cfalse%29

Yesss! Met gepaste trots meld ik hierbij.. Mijn nieuwe complete Winnen op LinkedIn bundel is af! (En GRATIS)

Ik liep al wat langer met het idee om een complete LinkedIn bundel te maken. Speciaal voor ondernemers die meer leads, belafspraken en klanten uit LinkedIn willen. Dit met organische content, Sales Navigator en LinkedIn automatiseringen.

En.. ik vraag er geen duizenden euro's voor. De bundel is geheel gratis. €0,- ja.

In 1 jaar op LinkedIn heb ik in cijfers het volgende bereikt.

🏆 1m+ impressies.

🏆 525k omzet gerealiseerd uit LinkedIn.

🏆 Maandelijks 45 waardevolle leads met LinkedIn automatisering via Sales Navigator.

Met organische content erbij kom ik vaak op de 200 / 300 leads uit.

🏆 7500 nieuwe volgers erbij.

🏆 Een LinkedIn Live gegeven voor 2400 unieke bezoekers die ideale doelgroep zijn.

De Winnen op LinkedIn Bundel legt uit hoe deze resultaten zijn gehaald. Onder andere leg ik uit hoe..

☒ De organische content strategie die wij hanteren werkt en we met €0,- marketingkosten leads en klanten werven.

✔ Hoe je Sales Navigator inzet en met een automatisering tool elke maand warme leads werft op autopilot.

✓ Case study hoe wij in de 1e 90 dagen voor €93.500 uit LinkedIn hebben gerealiseerd.

✓ En wellicht het belangrijkste.. Een videotraining hoe wij ons gecreëerde bereik geautomatiseerd omzetten in kwalitatieve belafspraken. (Hierdoor kan je enorm hard schalen door systemen)

Wil je de bundel gratis ontvangen? Reageer dan hieronder met 'bundel'.

Zijn we nog geen connectie? Graag eerst een connectie maken, anders kan ik hem niet opsturen.

Weggeef post voorbeeld 2 (soort gelijk van klant)

https://www.linkedin.com/posts/eloi-burke_leadershipdevelopment-personalgrowth-growthmindset-activity-7244252344014573568-3LJl/?utm_source=share&utm_medium=member_desktop

Yesss! Met gepaste trots meld ik hierbij.. De Leiderschapsbijbel is af! (En GRATIS)

We liepen al wat langer met het idee om deze bijbel te maken. Voor iedereen die absurd goede (team)prestaties willen realiseren. Het zijn waardevolle en praktische tips die je direct kan toepassen.

En.... De bijbel is geheel gratis. €0,- ja.

Klanten over ons:

🏆 De trainingen die ik vanuit Brout heb gehad zijn echt 'life changing'! Een directe aanpak, veilige omgeving en constructief conflict. Het heeft echt impact gemaakt op wie ik ben als mens maar ook wie ik ben als leider.

🏆 De training heeft me veel geleerd over wie ik ben als manager, hoe ik overkom op mijn team en wie ik wil zijn. Het hield me een spiegel voor en zette me positief aan het denken. Bovendien gaf het me veel energie, wat duidelijk zichtbaar was toen ik terugkwam op kantoor.

🏆 Mijn deelname aan Leading Organizations heeft me veel nieuwe inzichten gegeven in wat wel en niet werkte in mijn manier van leidinggeven. Het traject was erop gericht om mij klaar te stomen om mijn MT en organisatie weerbaar te maken en door uitdagende tijden te loodsen.

Dit is wat je onder andere in de Leiderschapsbijbel tegenkomt.

- ✅ Alles over het belang van EQ in leiderschap en hoe jij dit inzet binnen jouw bedrijf
- ✅ De to do's lijst hoe je absurd goede teamprestaties realiseert.
- ✅ Klantcase: hoe wij de reorganisatie binnen een groot bedrijf succesvol hebben doorgevoerd
- ✅ Leer goed feedback geven en 9 andere superkrachten dit en nog veel meer.

Wil je De Leiderschapsbijbel ontvangen? Reageer dan hieronder met 'BROUT' of een andere leuke reactie.

Zijn we nog geen connectie? Graag eerst een connectie maken, anders kan ik hem niet opsturen.

Week 2

Persoonlijke post

https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7203715121242615810/?updateEntityUrn=urn%3Ali%3Afs_updateV2%3A%28urn%3Ali%3Aactivity%3A7203715121242615810%2CFEED_DETAIL%2CEMPTY%2CDEFAULT%2Cfalse%29

Ik verkocht mijn succesvolle bedrijf met bijna 60 medewerkers in dienst. Waarom?

Het was tijd om mijn eigen geluid te laten horen. Ik wilde een andere richting op, met een nieuwe focus, ondernemers helpen met hun Marketing & Sales om op te schalen. Dit via onze methodiek de SalesMachine en bedrijven helpen verder groeien aan meer leads en klanten.

Daarom besloten mijn broer en ik onze aandelen in het bedrijf te verkopen. En dat was enorm spannend, want het voelde alsof we weer opnieuw begonnen.

Maar nu, 2 jaar later, kan ik zeggen dat dit één van de beste beslissingen is die ik ooit heb gemaakt. Buiten je comfortzone vindt zulke groei plaats.

Nu heb ik veel meer vrijheid, een lagere omzet maar meer winst. En ik hoef geen rekening meer te houden met 60 medewerkers 😊.

Wat is de spannendste keuze die jij onlangs hebt gemaakt?

Persoonlijke post 2 voorbeeld

https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7204752862386536450/?updateEntityUrn=urn%3Ali%3Afs_updateV2%3A%28urn%3Ali%3Aactivity%3A7204752862386536450%2CFEED_DETAIL%2CEMPTY%2CDEFAULT%2Cfalse%29

16 jaar geleden werd ik plotseling aangesproken door een straatverkoper, met een wel héél bijzondere vraag.

Hij vroeg, "Wat zou jij doen met één miljoen?"

Ik wist meteen mijn antwoord: investeren. Een leuke vraag, dacht ik, maar hij had vast iets te verkopen. Dus ik was nieuwsgierig waarom hij dit vroeg.

Toen stelde hij een andere vraag: "Als je nu 7 euro had, wat zou je daar dan mee doen?"

Nou, heel simpel: ik zou het gewoon uitgeven. En toen kwam de aap uit de mouw: als ik

dat geld toch uit zou geven, waarom zou ik het dan niet doneren aan een goed doel?

Dat was voor mij de eerste keer dat ik in aanmerking kwam met koude acquisitie.

En sindsdien is er veel veranderd. 16 jaar geleden zou ik dat geld direct uitgeven, nu zou ik het in mezelf investeren en mijn bedrijf. Dat is mijn ogen de beste investering die je kan maken.

Want echte waarde ligt in jezelf ontwikkelen, je bedrijf zo laten groeien en je netwerk uitbreiden. Dus: wat zou jij doen met een miljoen? 😊

Waarde post 1

https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7146435974821015552/?updateEntityUrn=urn%3Ali%3Afs_updateV2%3A%28urn%3Ali%3Aactivity%3A7146435974821015552%2CFEED_DETAIL%2CEMPTY%2CDEFAULT%2Cfalse%29

Ondernemers en zelfstandigen gaan meer belasting betalen in 2024. Hier heb je vast over nagedacht..

Ondernemers gaan dus meer betalen.
Loondienst gaat erop vooruit en houdt meer over.

Kortom. Bestedingsruimte loondienst neemt toe.

Ondernemer, wat ga je met je prijzen doen in 2024?

Ps: In Spanje betaalde ik hier nog zo'n €2,20 voor een tinto de verano. Prijzen wat ongekend is in Nederland.

Waarde post 2 (extra voorbeeld)

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7143185121855041536/>

Je wilt komend jaar €100.000(0) omzet draaien. Hoe doe je dat?

Start met het berekenen wat je daarvoor dient te doen.

Stel je verkoopprijs is €1.500,- en je werkt 46 weken.

Dan heb je slechts 1.4 sale per week nodig. Zo'n 6 per maand.

Ga nu is groter denken.

-> je wil nu €1.000.000 omzetten.

Verkoopprijs en weken zijn hetzelfde.

Je hebt nu 14 sales per week nodig, 60 per maand.

Nu krijg je het inzicht dat je een andere strategie dient te hebben om dit realiseren.

Denk aan..

- 🕒* Ads draaien om leads te werven
- 🕒* Afspraken in je agenda
- 🕒* Sales medewerkers aannemen
- 🕒* Webinars geven
- 🕒* Meer automatiseringen en processen
- 🕒* Een andere vorm van marketing

Start met het berekenen van je cijfers. Vervolgens implementeer je de strategie.

Klantresultaat post

https://www.linkedin.com/posts/robertwohl_680000-aan-offerteaanvragen-in-30-dagen-activity-7221060969722974208-9T61?utm_source=share&utm_medium=member_desktop

€680.000 aan offerteaanvragen in 30 dagen. Zo hebben we dat gedaan 📌

Onze klant zit in de vishandel, wat geleverd wordt aan de horeca. Een enorm traditionele markt met veel concurrentie. De meeste horecagelegenheden hebben namelijk al een vaste leverancier.

Daarom hebben wij naast het opzetten van de SalesMachine ook gekeken hoe we hier de juiste input aan kunnen geven. Daarvoor hebben we een brainstormsessie gehouden om de USP's in kaart te brengen voor een sterke sales propositie.

Hier kwamen de volgende punten naar voren:

- Ze vangen hun eigen vis: in de ochtend gevangen: in de middag geleverd
- Ze hanteren een no-waste policy: één kilo vis is ook echt een kilo

Dit hebben we vervolgen omgezet in een goede sales propositie. Eentje waarbij we de inkooplijst matchen aan de prijs van de concurrent. Je levert dan onder de markt om zo in contact te komen.

Bij een langdurige samenwerking kan je vervolgens weer hoger zitten in de prijs.

Het resultaat? 34 offertes voor mogelijke samenwerkingen met horecagelegenheden. Dit groeide na 3 maanden uit tot 70+ offertes.

Weggeef post

https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7214171074400301058/?updateEntityUrn=urn%3Ali%3Afs_updateV2%3A%28urn%3Ali%3Aactivity%3A7214171074400301058%2CFEED_DETAIL%2CEMPTY%2CDEFAULT%2Cfalse%29

Yesss! Met gepaste trots meld ik hierbij.. Mijn nieuwe complete Winnen op LinkedIn bundel is af! (En GRATIS)

Ik liep al wat langer met het idee om een complete LinkedIn bundel te maken. Speciaal voor ondernemers die meer leads, belafspraken en klanten uit LinkedIn willen. Dit met organische content, Sales Navigator en LinkedIn automatiseringen.

En.. ik vraag er geen duizenden euro's voor. De bundel is geheel gratis. €0,- ja.

In 1 jaar op LinkedIn heb ik in cijfers het volgende bereikt.

- 🏆 1m+ impressies.
- 🏆 525k omzet gerealiseerd uit LinkedIn.
- 🏆 Maandelijks 45 waardevolle leads met LinkedIn automatisering via Sales Navigator. Met organische content erbij kom ik vaak op de 200 / 300 leads uit.
- 🏆 7500 nieuwe volgers erbij.
- 🏆 Een LinkedIn Live gegeven voor 2400 unieke bezoekers die ideale doelgroep zijn.

De Winnen op LinkedIn Bundel legt uit hoe deze resultaten zijn gehaald. Onder andere leg ik uit hoe..

- ✅ De organische content strategie die wij hanteren werkt en we met €0,- marketingkosten leads en klanten werven.
- ✅ Hoe je Sales Navigator inzet en met een automatisering tool elke maand warme leads werft op autopilot.
- ✅ Case study hoe wij in de 1e 90 dagen voor €93.500 uit LinkedIn hebben gerealiseerd.
- ✅ En wellicht het belangrijkste.. Een videotraining hoe wij ons gecreëerde bereik geautomatiseerd omzetten in kwalitatieve belafspraken. (Hierdoor kan je enorm hard schalen door systemen)

Wil je de bundel gratis ontvangen? Reageer dan hieronder met 'bundel'.

Zijn we nog geen connectie? Graag eerst een connectie maken, anders kan ik hem niet opsturen.

Weggeef post 2 (soortgelijk van klant)

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7173588627644473345/>

Beveiligingscamera's en de AVG, hoe zit dat nou....?

Dat is de vraag die ik dagelijks gesteld krijg.

Veel organisaties gebruiken beveiligingscamera's

....maar hebben geen idee wie en wat ze wel en niet mogen filmen.

Aan het filmen van personen zijn namelijk zeer strenge regels verbonden.

De privacywetgeving is hier ontzettend strikt in.

Ik heb al meerdere keren meegemaakt dat organisaties al hun camera's moesten uitzetten...

...totdat ze AVG-compliant waren.

Anders liepen ze het risico op een enorme boete.

Ik merk dat er veel onduidelijkheid bestaat over de AVG en camerabeveiliging.

Daarom heb ik een stappenplan ontwikkeld waarmee je in 5 stappen een privacybewust camerabeleid realiseert.

In deze handleiding ontdek je:

- Wat je WEL en NIET mag filmen.
- Welke maatregelen je moet nemen om boetes te voorkomen.
- De 5 stappen om AVG-compliant te worden.
- Hoe een AVG-dossier eruit ziet.
- 3 cruciale elementen waar je aan moet denken bij camerabeveiliging.

Lijkt het je ook interessant om dit te ontdekken?

Reageer dan met 'JA' onder deze post.

OF

Tag iemand voor wie dit interessant is.

Week 3

Persoonlijke post

https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7224683102936141825/?updateEntityUrn=urn%3Ali%3Afs_updateV2%3A%28urn%3Ali%3Aactivity%3A7224683102936141825%2Cfeed_detail%2CEMPTY%2CDEFAULT%2Cfalse%29

We stonden op het punt om te gaan tekenen. Maar op het allerlaatste moment hebben we hier van afgezien.

Toen we ons bedrijf hadden verkocht en opnieuw begonnen, dachten we dat de volgende logische stap was om een kantoor te huren. Want dat is hoe dat hoort, toch?

Sterker nog, we stonden op het punt om te tekenen. En nu? Ons hele team werkt remote, en soms werken Joost en ik bij elkaar thuis. En dat bevalt eigenlijk heel erg goed!

En zo blijkt maar weer dat je helemaal geen traditioneel kantoor nodig hebt om een succesvol bedrijf neer te zetten. Door remote te werken hebben we veel meer flexibiliteit en een betere werk-privébalans. Dat is niet alleen fijn voor ons, maar ook voor ons team.

Wie ben jij: team remote of team kantoor?

Waardepost (deze is wat langer dan normaal)

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7183463875571261441/>

Van €0 naar €950.000 in 2 jaar: mijn exacte stappenplan! 📌

Enkele jaren terug sloeg ik 90% van mijn potentiële klanten af. Dat deed ik niet omdat ik me te goed voelde of ze niet mocht. Maar omdat ze nog niet klaar waren voor groei.

Ze hadden namelijk geen goed geautomatiseerd salesproces. Iets wat in mijn ogen stap 1 is als je wil groeien.

Want... als leads die je werft geen belafsprak /offertes worden.. Wat heb je dan aan lead generatie?

Om ze toch te kunnen helpen besloot ik om een consultancy tak op te zetten. Nee, niet direct onder de naam van SalesPassie (m'n vorige bedrijf).

Die consultancy tak heette SalesUni. Inmiddels omgedoopt naar [SalesConsulent](#).

Ik koos er bewust voor om met 0,0 bekendheid en startkapitaal deze tak op te zetten. Met de gedachte: als we andere (startende) ondernemers willen begeleiden en trainen, moeten we dat zelf ook opnieuw kunnen met een nieuw bedrijf 😊.

Zo kon SalesUni niet automatisch meeliften op de naamsbekendheid en reputatie van SalesPassie. Want ja, dat zou een oneerlijk voordeel zijn.. toch?

In 2 jaar tijd...(Dit was alweer 2019).

→ zijn er 7.600 ondernemers en bedrijven aan de slag gegaan met de gratis training die we hadden gemaakt.

→ zijn er 1.440 SalesPlan analyses uitgevoerd.

→ hebben 343 klanten zich aangesloten voor het consultancy traject.

→ groeide SalesUni van €0 naar €950.000 omzet. Met een goede winst ja.

Dit zijn de 5 stappen hoe ik dit PRECIES voor elkaar kreeg.

1. Ontwikkel een gratis weggever die je adverteert op META en/of organisch via LinkedIn. Consistent elke dag downloads binnenkrijgen is essentieel. Inmiddels zijn dit maandelijks er nu zo'n 1500 leads en +-250 belafspraken. (Dit gaat geautomatiseerd)

2. Nadat leads zich aanmelden krijgen ze een vragenlijst om zich te kwalificeren en mogelijkheid om een belafsprak in te plannen of een laagdrempelig product voor €37 te kopen. Een klein programma om ad spend terug te verdienen en om klanten je kwaliteit te laten zien wat je kan.

Boeken ze geen call in of kopen ze niet? Dan worden ze geautomatiseerd opgevolgd per mail om dit wel te doen + uitnodiging naar ons LinkedIn profiel om daar onze gratis content te volgen en de relatie met je leads te versterken. (Inmiddels 11.000 volgers 😊)

3. Leads ontvangen een week lang korte, gratis videotrainingen die hen echt helpen te verbeteren op vlak van salesproces.

Bij elke mail kunnen leads een gratis 'SalesPlan analyse' aanvragen. Daar sporen we kans voor bedrijfsgroei op en mogelijke oplossingen in een belafspreek.

4. Wie de training volgt, maar geen SalesPlan analyse aanvraagt en volgens het ingevulde formulier bij stap 2 er interessant uitzag qua kwalificatie, bellen we naderhand op. (Leuke gesprekken zijn dit!)

5. Tijdens een SalesPlan analyse onderzoeken we of we kansen zien voor bedrijfsgroei.

Inmiddels zitten we nu op een hoger niveau. Maar om te bedenken... 2019 begon het ook allemaal op 0 voor ons..

Het juiste doen zorgt voor groei.

Klantresultaat post

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7206195846063816704/>

Binnen 2 maanden had Ilse 21 offertes uitstaan en 4 opdrachten binnen twv €44.700. Dit is hoe 📌

Ilse deed het goed als financieel ondernemerscoach, maar liep vast op het krijgen van nieuwe leads. Een funnel had ze al staan, maar deze werkte niet. Er kwam amper respons uit.

Wij hebben haar funnels onder de loep genomen. Een aantal essentiële onderdelen ontbraken. Dit hebben wij opgelost door:

- Leadgeneratie te implementeren via Meta.
- Dit concept ook in haar eigen netwerk toe te passen.
- Haar weggever opnieuw door prospects te laten downloaden.
- Die leads direct op te volgen met een belafspraak of offerte.

En dat resulteerde binnen twee maanden in enorme groei. Van de 70 geïnteresseerden werden er uiteindelijk 4 klanten, goed voor bijna 45.000 euro omzet.

Heb jij wel eens een weggever gedownload?

Weggeef post

https://www.linkedin.com/posts/robertwohl_in-een-jaar-heb-ik-2874-inbound-sales-afspraken-activity-7223959979307802625-6LT-/?utm_source=share&utm_medium=member_desktop

In een jaar heb ik 2874 inbound sales afspraken gerealiseerd in m'n agenda en 4652 leads die aangeven teruggebeld te willen worden. (Gratis nieuwe weggever)

Speciaal voor ondernemers en bedrijven die geautomatiseerd belafspraken met hun ideale doelgroep in hun agenda willen.

Ik heb een videotraining gemaakt waar ik de SalesMachine ontleed en exact uitleg hoe wij en onze klanten 2 type leads krijgen.

- ☒ Ja ik wil kennismaken en afspraak ingepland.
- ☒ Ja ik wil kennismaken, bel me terug.

Als je serieus bent om je bedrijf te willen schalen, dan is de SalesMachine de essentiële fundering die je bedrijf nodig heeft. Dit omdat het de vele aanvragen automatiseert.

Zodra de fundering staat zetten wij platformen in als een LinkedIn en META om onze doelgroep te bereiken. En ja, ook jouw ideale doelgroep zit op deze platformen.

Deze training geeft antwoord op vragen als..

- Hoe ga ik van 5k per maand naar 50k per maand?
- Hoe werf ik warme leads die interesse hebben in wat ik doe?
- Hoe automatiseer ik dit allemaal zodat het geen tijd kost?

De SalesMachine is onze doorbraak geweest.

🏆 Voor onszelf hebben we volledig remote nu in 1.5 jaar 2miljoen ermee gedraaid.

🏆 Hebben we een visleverancier die in de 1e 30 dagen al €680k aan offertes binnenhaalde.

🏆 Is een starter vanuit een burn out van 0 naar 28k in 90 dagen gegaan

🏆 Werkt dit voor elk bedrijf, behalve webshops met lage orderwaardes.

Wil je de training ontvangen? **Reageer dan met "Ja"** en ik stuur je hem gratis op.

Wil je dat wij dit implementeren voor je? Laat dit dan ook even weten. Helpen je graag.

Week 4

Persoonlijke Post

https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7226493645846126592/?updateEntityUrn=urn%3Ali%3Afs_updateV2%3A%28urn%3Ali%3Aactivity%3A7226493645846126592%2CFEED_DETAIL%2CEMPTY%2CDEFAULT%2Cfalse%29

Toen ik zo'n 10 jaar geleden mijn eerste medewerker aannam, maakte ik ongeveer alle fouten die je kon maken.

We boden een salaris aan zonder een idee te hebben van de verwachtingen of wat belangrijk was voor de medewerker. Dat was zoals je je misschien kan voorstellen een enorme leerschool.

Na die eerste ervaring werd het gelukkig makkelijker. Hoe meer mensen je aanneemt, hoe beter je wordt in het proces. Je leert precies wat je nodig hebt en hoe je verwachtingen duidelijk kunt uitspreken naar je medewerkers. Bijna 10 jaar geleden (8-9 jaar) nam ik mijn eerste medewerker aan.

Het was een waardevolle ervaring die me leerde hoe belangrijk het is om niet alleen te focussen op salaris, maar ook op wat medewerkers echt belangrijk vinden. Zij zijn de motor van jouw bedrijf.

Werk jij met een team, of liever alleen?

Waardepost (Hier had ik een rubriek van gemaakt om 8 posts hieraan te wijden)

Een voorbeeld van een andere verkoopvraag is deze

https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7165987915439816706/?updateEntityUrn=urn%3Ali%3Afs_updateV2%3A%28urn%3Ali%3Aactivity%3A7165987915439816706,FEED_DETAIL,EMPTY,DEFAULT,false%29

https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7170341848350191616/?updateEntityUrn=urn%3Ali%3Afs_updateV2%3A%28urn%3Ali%3Aactivity%3A7170341848350191616%2CFEED_DETAIL%2CEMPTY%2CDEFAULT%2Cfalse%29

[Bewezen verkoopvraag 6/8] Dit is hoe je een salesgesprek met één vraag ombuigt naar een sale 🙌

Je hebt een gezellig gesprek met je prospect en weet precies wat hij nodig heeft om next level te gaan met zijn bedrijf.

Toch weet je niet precies wat je moet zeggen om je prospect het “ja”-woord te laten zeggen.

Herkenbaar?

Dit was voor mij persoonlijk een struikelblok. Ik vroeg me namelijk af hoe ik het gesprek kon ombuigen naar een verkoop, zonder de flow het gesprek te verstoren.

Na veel trial en error merkte ik dat deze vraag als een wondermiddel werkt:

“Wil je mijn/onze hulp om jouw probleem op te lossen?”

of

“Wil je mijn/onze hulp om je naar jouw eindresultaat te helpen?”

De reacties waren onmiddellijk positief! Als ze hun problemen willen oplossen, is de kans nu groot dat ze jouw hulp daarvoor willen.

Bevestigen ze je vraag? Dan kan je vlotjes overgaan op het presenteren van je aanbod. Let er wel op dat je na het stellen van de vraag:

1. Goed luistert naar het antwoord;

2. De keuze van de klant respecteert;
3. Jouw aanbod eventueel aanpast aan zijn wensen.

Zo, dat was vraag #6 van mijn 8 bewezen verkoopvragen. In mijn volgende post ontdek je hoe je urgentie creëert, zodat je leads staan te springen om met je samen te werken. 🤔

Klant resultaat

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7186626015194959872/>

Arbeidskrapte? Ben je gek. Je aanpak is gewoon ouderwets..

Toen ik eind 2022 met een groot team werkte (50 man+) was een belangrijk focuspunt.. continu nieuw personeel blijven vinden.

Wat ik veel bedrijven (sorry) fout zie doen, is dat ze zich blind focussen op het verzamelen van CV's.

En na een tijdje verzamelen, bellen ze alle sollicitanten op en gaan ze de selectieprocedure in.

Dus toen wij dit moesten inzetten.. gingen wij absoluut niet het volgende doen...

-Vacature online zetten en op de traditionele vacature pagina's plaatsen.

Wat we wel deden? Een SalesMachine bouwen voor sollicitaties en een marketingcampagne opzetten.

In 4 stappen uitgelegd

- Brochure maken 'Werken bij Organisatie'
- Een META advertentie met video maken met uitleg dat we een bepaalde functie open hadden en wie we ervoor zochten.
- Als een kandidaat de brochure had gedownload, kregen ze een video met uitleg over het bedrijf, de werkzaamheden en de visie waarvoor we staan.
- Een sollicitatie pagina maken met kwalificatieformulier. Als de juiste metrics waren aangegeven kon iemand een kennismakingsgesprek inplannen.

Dit hebben wij eruit gehaald:

- + Meer sollicitanten: Kandidaten voelen zich aangetrokken tot onze transparante en betrokken aanpak.
- + Betere kandidaten: We filteren ongeschikte kandidaten er vroegtijdig uit.
- + Sneller werven: We vullen vacatures sneller in met de juiste mensen.
- + Een database van 4.000 sales professionals opgebouwd in 1 jaar. 365 van deze 4.000 hadden een sollicitatie bij ons achtergelaten voor de sales functie wat ons omgerekend €50 per sollicitatie aan marketingbudget was
- + Een sollicitatieproces wat we eenmalig hebben opgebouwd met systemen en wat voor je blijft werken.

Om te kijken of het geen geluk was en onze branche 'uniek' was. Hebben we dit eind 2023 nog een keer gedaan om monteurs te werven voor een klant van ons..

In 4 dagen waren er 27 sollicitaties voor €1,94,- per sollicitant.

Arbeidskrapte? Ik noem het liever bedrijven die niet innoveren en blijven doen wat vroeger wel werkte.

Weggeef post

Yesss! Met gepaste trots meld ik hierbij.. Mijn nieuwe complete Winnen op LinkedIn bundel is af! (En GRATIS)

Ik liep al wat langer met het idee om een complete LinkedIn bundel te maken. Speciaal voor ondernemers die meer leads, belafspraken en klanten uit LinkedIn willen. Dit met organische content, Sales Navigator en LinkedIn automatiseringen.

En.. ik vraag er geen duizenden euro's voor. De bundel is geheel gratis. €0,- ja.

In 1 jaar op LinkedIn heb ik in cijfers het volgende bereikt.

- 🏆 1m+ impressies.
- 🏆 525k omzet gerealiseerd uit LinkedIn.
- 🏆 Maandelijks 45 waardevolle leads met LinkedIn automatisering via Sales Navigator. Met organische content erbij kom ik vaak op de 200 / 300 leads uit.
- 🏆 7500 nieuwe volgers erbij.
- 🏆 Een LinkedIn Live gegeven voor 2400 unieke bezoekers die ideale doelgroep zijn.

De Winnen op LinkedIn Bundel legt uit hoe deze resultaten zijn gehaald. Onder andere leg ik uit hoe..

- ✅ De organische content strategie die wij hanteren werkt en we met €0,- marketingkosten leads en klanten werven.
- ✅ Hoe je Sales Navigator inzet en met een automatisering tool elke maand warme leads werft op autopilot.
- ✅ Case study hoe wij in de 1e 90 dagen voor €93.500 uit LinkedIn hebben gerealiseerd.
- ✅ En wellicht het belangrijkste.. Een videotraining hoe wij ons gecreëerde bereik geautomatiseerd omzetten in kwalitatieve belafspraken. (Hierdoor kan je enorm hard schalen door systemen)

Wil je de bundel gratis ontvangen? Reageer dan hieronder met 'bundel'.

Zijn we nog geen connectie? Graag eerst een connectie maken, anders kan ik hem niet opsturen.