

WERKBOEK



Werkboek
LinkedIn
Connect
Training



©2021 Connect-en-co

LinkedIn Connect Training



Werkboek

LinkedIn Connect Training

Marjolijn Cohen – Connect-en-co

10 maart 2021

info@connect-en-co.nl

Mobiel: 06 42681136

Inhoud:

1. Doelstellingen
2. Jouw Ideale Persona (JIP)
 - a. Niche
 - b. Demografisch
 - c. Psychografisch
3. Waarden Identificatoren
4. Op LinkedIn JIP zoeken

1. Doelstellingen

Welke doelstelling(en) wil je behalen op LinkedIn

2. Jouw Ideale Persona (JIP):

a. Niche Formule:

Branche > Markt segment > Ideale Prospect >
Reden/ Pijnpunt

2. Jouw Ideale Persona (JIP):

Intro: Ken je klant => wie is je persona?

- Oude klanten

- Beste klanten

Beschrijf de kenmerken van jouw klant:

b. Demografisch (persoonlijk)

- Man/Vrouw _____
- Leeftijd _____
- Burgerlijke stand _____
- Gezinsamenstelling _____
- Waar woont JIP _____
- Opleiding _____
- Beroep _____
- Geloof _____

c. Demografisch (beroepsmatig)

- Functietitel _____
- Branche _____
- Bedrijfsgrootte/type _____
- Omzet/winst _____
- Waar werkt JIP _____
- Verantwoordelijkheden _____
- Pijnpunten _____
- Obstakels _____
- Acties geprobeerd _____
- Beslisser _____

d. Psychografisch

- Hobby's

- Interesses

- Op social media aanwezig

- Waar kom je ze tegen IRL

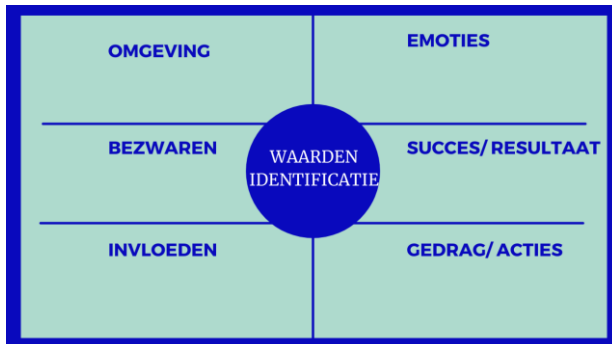
- Waar geven ze geld aan uit

Geef je persona een naam:

<https://www.meertens.knaw.nl/nvb/topnamen/land/Nederland/1970/>

<https://www.jongensenmeisjesnamen.nl/top-100-namen/>

3. Waarden Identificatoren



1. Omgeving:

Hoe ziet een normale dag van JIP eruit?

Hoe ziet Jip's omgeving eruit?

War voor aanbiedingen (van anderen) komen langs bij JIP?

2. Emoties:

Welke zorgen heeft JIP 's nachts

Beschrijf hoe Jip's pijnpunten voor hem voelen

Hoe laten de pijnpunten JIP denken

3. Bezwaren:

Wat zijn JIP's pijnpunten

Welke obstakels zorgen er voor dat de doelen
(pijnpunten) niet behaald worden

Welke risico's/ belemmerende gedachten heeft JIP

Wat zijn JIP's bezwaren om niet met jou te werken

4. Succes/ Resultaat

Wat zijn JIP's doelen

Wat wil JIP bereikt hebben wanneer zijn pijnpunten zijn opgelost

Hoe kan JIP over zijn pijnpunten heenkomen

Hoe ziet het eindresultaat eruit voor JIP
(gevoel/denken)

5. Invloeden:

Familie _____

Vrienden _____

Collegae _____

Zakelijke leider _____

Social Media _____

Websites _____

Blogs _____

Boeken _____

Podcasts _____

6. Gedrag/ Acties

Welke methoden gebruikt JIP nu om zijn doelen te bereiken

Werken deze methoden? Waarom wel/niet

Waar zit het gat tussen wat JIP zegt en doet

Welke diensten/ producten heeft JIP gekocht
(verleden en nu)

Gaat JIP voor waarde of voor snelle oplossing

4. Op LinkedIn JIP zoeken

1. Zoek een kwalitatieve connectie (1^{ste} graad)
2. Bekijk gemeenschappelijke groepen
3. Potentiële groepen: JIP's andere groepen en word eventueel lid
4. Vaardigheden en onderschrijvingen
5. Artikelen en Activiteiten
6. Influencers
7. Bedrijven
8. Twitter profiel (topics en content)

⇒ inventariseer content thema's

- Klantenmagneet
- Contentmarketing
- Email-marketing
- Timemanagement
- Doelen bepalen

Etc.

