

# LINKEDIN SOCIAL SELLING SYSTEMES EVENT



LinkedIn+  
Gratis  
Producten

LinkedIn  
Profiel  
Optimalisatie

LinkedIn  
SOCIAL SELLING  
Event

SOCIAL  
SELLING  
SYSTEMS

DATA-  
BASE



22 AUG 2025



# LINKEDIN SOCIAL SELLING SYSTEMS EVENT

LinkedIn-  
Gratis  
Produkten

LinkedIn  
Profiel  
Optimalisatie

LinkedIn  
SOCIAL SELLING  
Event

SOCIAL  
SELLING  
SYSTEMS

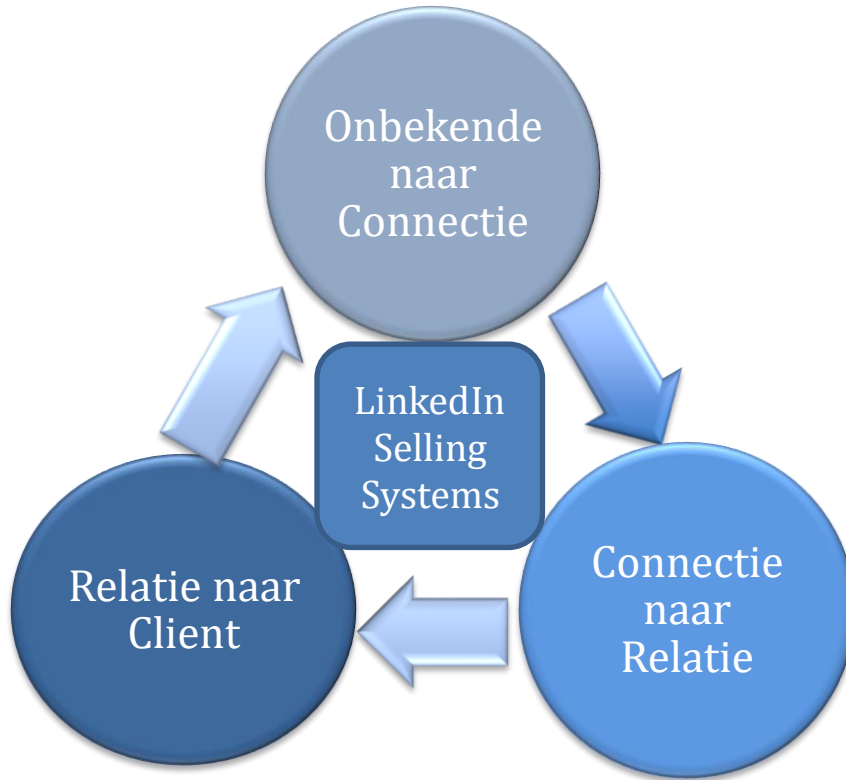
DATA-  
BASE

**HELLO**  
MY NAME IS



22 AUG 2025





# Doel van dit werkboek

Tijdens deze Live Dag werken we niet alleen aan inspiratie, maar vooral aan implementatie. Gebruik dit werkboek om jouw strategie concreet te maken, direct toe te passen en mee naar huis te nemen.

## De 5 Basis Strategieën

1. Kies één Specifieke en Duidelijke Doelgroep en herhaal die overal [Community].

Wat betekent dit voor jouw business?

.....  
.....

2. Zet jezelf neer als De #1 Expert dmv Gratis Producten Marketing [Positionering]

Wat betekent dit voor jouw business?

.....  
.....

3. Wees Aanwezig Online! (Online Presence) [Profilering]

Wat betekent dit voor jouw business?

.....  
.....

4. Maak strategisch gebruik van video's en Live sessies [Branding]

Wat betekent dit voor jouw business?

.....  
.....

5. Eindig altijd met een duidelijke CTA of aanbod (geen losse eindjes!).

Wat betekent dit voor jouw business?

.....  
.....

M ...

M ...

M ...

O ...

# Medium

## HOE brengen we jouw Message naar de Markt

De Media die jij dit jaar gaat implementeren:

**Medium**

**HOE te implementeren**

**1:** .....

.....

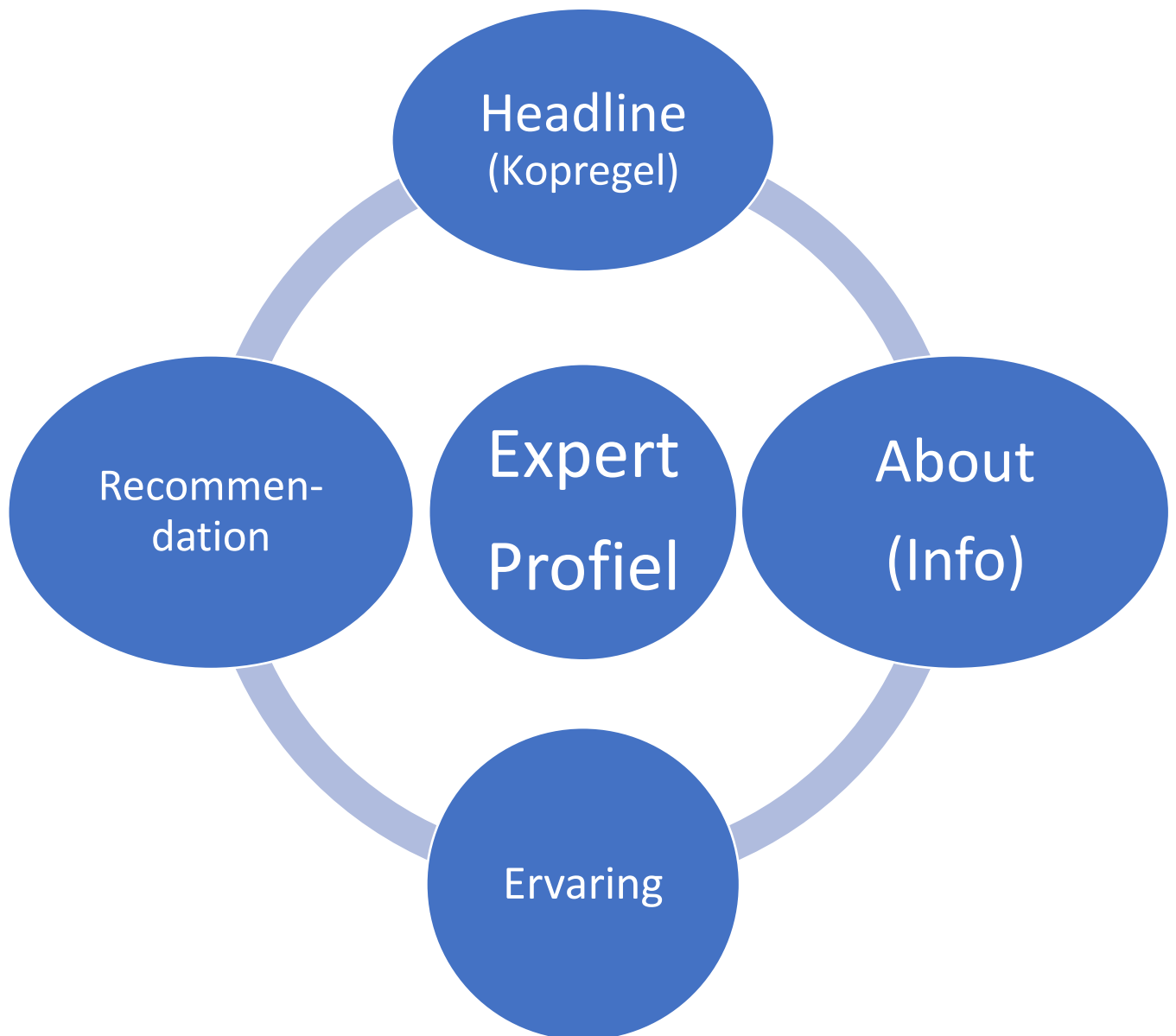
**2:** .....

.....

**3:** .....

.....

## Stap 1: LinkedIn Profiel Optimalisatie



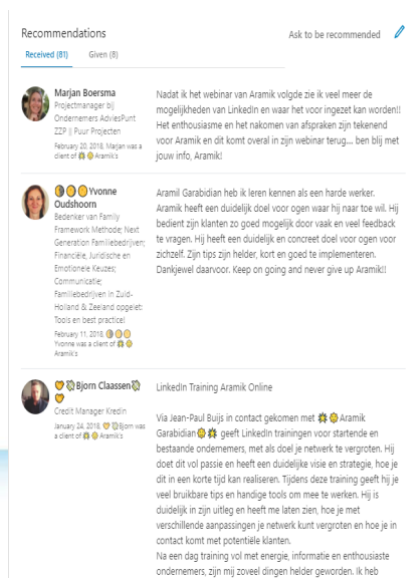
Headline:

About:

Ervaring:

Recommendation:

# Recommendation Check-list



The screenshot shows three LinkedIn recommendations for Aramik. The first is from Marjan Boersma, a Projectmanager at Ondernemers AdviesPunt, who attended a webinar in November 2018 and praised Aramik's enthusiasm and follow-up. The second is from Wvonne Oudshoorn, a Bedenker van Family Framework Methode Next Generation, who has been a client since November 2018 and appreciates Aramik's clear goals and feedback. The third is from Bjorn Claassen, a Credit Manager at Kredin, who attended an online training in January 2018 and found it energetic and helpful for expanding his network.

- Alleen HAPPY KLANTEN!
  - ALTIJD Positief!
  - Ask and ...
- Eventueel template meegeven
  - NOOIT Genoeg...
- Altijd relevant aan huidige Business/functie/job
  - Wel of niet plaatsen
- Doel: week = 5 → jaar = 250
  - RECENT = Geloofwaardig
    - Recent? 1-3 maanden
    - Oud = Weghalen!

AramikOnline

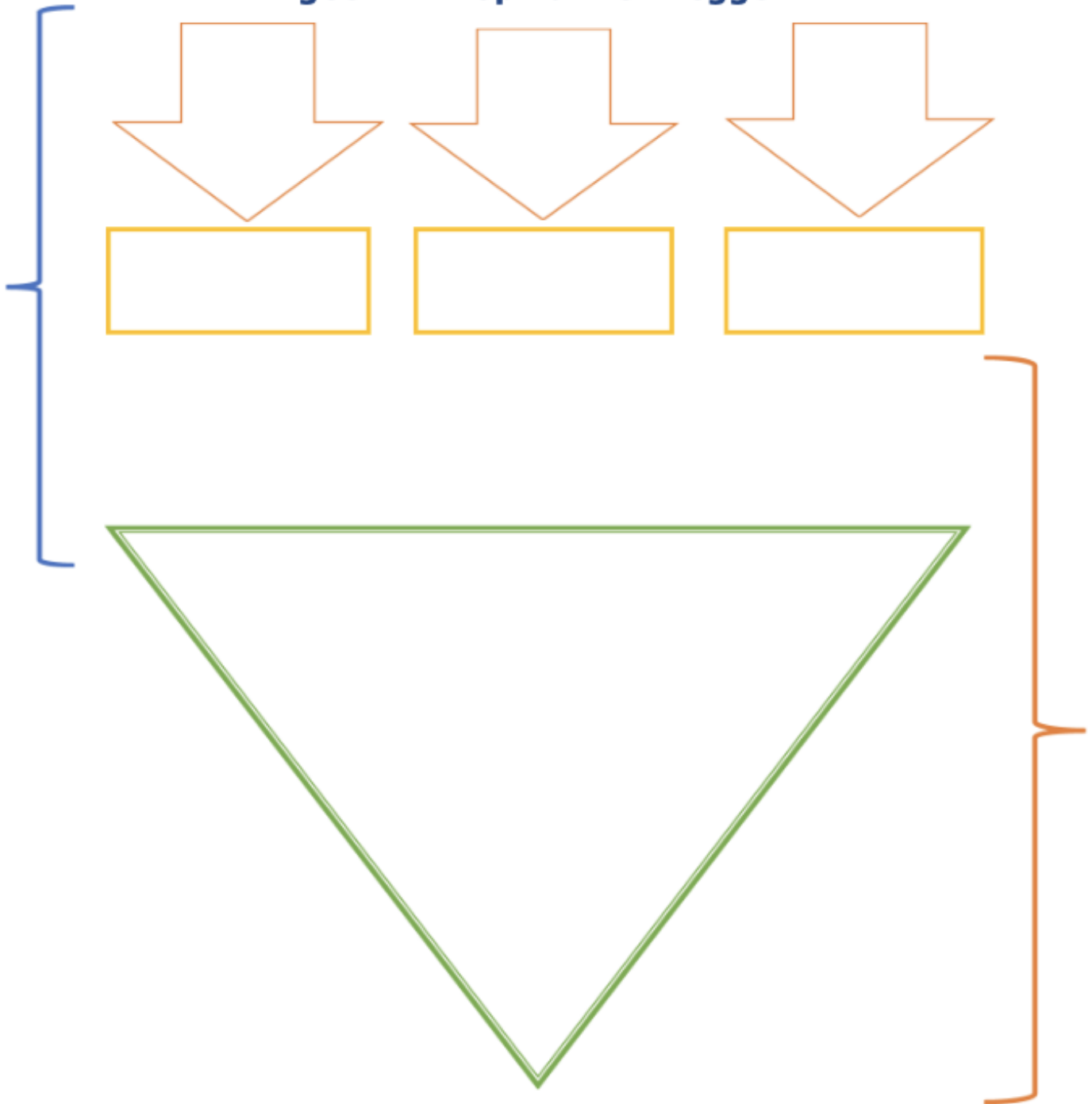


## Stap 2: Netwerken Gratis Producten

## Stap 3: LinkedIn Social Selling Systems

# Offer

**WAT is jouw Onweerstaanbaar Aanbod waar ze geen NEE op kunnen zeggen**







# Mijn Commitment

Ik committeer me aan deze 3 acties in de maand .... :

1. ....
2. ....
3. ....

Ik committeer me aan deze 3 acties in de maand .... :

1. ....
2. ....
3. ....

Ik committeer me aan deze 3 acties in de maand .... :

1. ....
2. ....
3. ....

Ik committeer me aan deze 3 acties in de maand .... :

1. ....
2. ....
3. ....

Ik committeer me aan deze 3 acties in de maand .... :

1. ....
2. ....
3. ....

## Mijn Social Selling Manifest

Ik ben integer.

Ik weet wat IK waard ben!

Ik ben goed genoeg.

Ik ben DE #1 Oplossing voor Mijn Ideale Cliënten.

Ik Geef het allerbeste aan Mijn Community.

Mijn Marketing is Magnetisch omdat IK het BEN.

Ik Ben een ClientenMagneet omdat Ik een  
Levensveranderende Business heb.

Ik Zit in de Transformatie-Business.

Ik Creëer IEDERE dag Hoogwaardige Content &  
Producten.

# **LinkedIn Live via StreamYard: Checklist**

## **VOORBEREIDING (1–2 dagen voor de uitzending)**

- Toegang tot **LinkedIn Live** is geregeld
- StreamYard-account** is aangemaakt
- LinkedIn (persoonlijk of bedrijfspagina) is gekoppeld aan StreamYard
- Datum en tijd van de live staan vast
- Onderwerp + doelgroep zijn helder
- Duidelijke **titel + beschrijving** geschreven
- Aankondiging geplaatst op LinkedIn (met visuele post via Canva bijvoorbeeld)
- Gasten (indien van toepassing) zijn uitgenodigd met de StreamYard-link
- Eventueel **script of bulletpoints** voorbereid

## **TECH & STUDIO SET-UP (30–60 min vooraf)**

- Stabiele internetverbinding gecheckt
- Laptop/pc opgeladen of aangesloten
- Camera werkt goed (liefst extern)
- Microfoon getest (liefst geen laptopmicrofoon)
- Belichting op gezicht (liefst voor je, niet achter je)
- Achtergrond netjes of geblurd
- Koptelefoon bij de hand (voorkomt echo)
- Geluid + camera getest in StreamYard Studio
- Branding toegevoegd (logo, kleur, overlay)
- Banners/tickers voorbereid (bv. “Volg mij op LinkedIn!”)11§§§§§§§§

## **TIJDENS DE LIVE**

- Klik op “**Go Live**” op tijd (paar minuten voor de officiële start)
- Begin met een korte intro: wie ben je, waar gaat het over
- Stel je gast(en) voor (indien van toepassing)
- Vraag kijkers om te reageren in de chat (interactie = zichtbaarheid!)
- Geef waarde: tips, inzichten, voorbeelden
- Herhaal halverwege kort wie je bent en wat het doel is
- Eindig met een duidelijke **call-to-action** (volg, aanbod, gratis weggever, etc.)
- Bedank kijkers en sluit positief af
- Klik op “**End Broadcast**”



## NA DE LIVE

- Reageer op reacties onder je post
- Deel de replay in je stories of via een nieuwe post
- Analyseer wat goed ging en wat beter kan
- Gebruik de opname voor snippets / reels / content
- Plan alvast je volgende live!



**MAGNETISCHE  
MARKETING  
MASTERY  
LIVE**

**12 SEPTEMBER 25**