

BOOST CAMPAGNE CANVAS

Doelgroep

Wie wil je bereiken met je campagne? Wees specifiek.

Doel van campagne

Wat is het doel van de campagne? Bijv: Webinar, netwerk uitbreiden, vacature uitsturen, waarde delen etc.

Waarde propositie

Welke waarde kom je leveren voor jouw doelgroep? Bijv: Interessante vacature, Interessant onderzoek, Interessant artikel, Interessante posts, interessante webinar etc.

Connectieverzoek (indien nodig)

Hoe ga je ervoor zorgen dat je connectieverzoek geaccepteerd wordt? Denk aan: Humor, welke waarde biedt jij aan je nieuwe connectie.

Vervolgbericht(en)

Welk bericht(en) ga je toesturen in opvolging?

Situatie van doelgroep

Wat is de huidige situatie van de doelgroep? Bijv. open to work, werkend, studierend, afgestudeerd etc.

Ijsbreker

Hoe breek je het ijs bij je doelgroep? Bijv: grappige afbeelding, video, gifje etc.

Meten

Welke metrics ga je meten? Wanneer is de campagne een succes? Bijv: connectieacceptatierate boven 30%, replyrate boven 60%, x bemiddeling(en), x aantal deelnemers webinar etc.

Boost tips

1. Spreid je campagne bij het aangaan van nieuwe connecties over 1 maand uit.
2. Wanneer mensen niet op je reageren vraag dan niet: waarom ze nog niet hebben gereageerd op je bericht. Maar vraag wat ze vonden van je artikel, webinar, enquête, video, vacature etc.
3. Stuur maximaal 4 berichten in 1 maand naar iemand. Wordt geen spammer
4. Je hebt slechts 8 seconden om aandacht te trekken, gebruik de profielfoto van de kandidaat daarom in je afbeeldingen.
5. Ga van informeren naar entertainen.
6. Maak een logische storyline in je campagne.
7. Contact. Een leuk gesprek. Maar geen match. Vraag of zij iemand kennen. De kans is groot dat ze iemand in hun netwerk hebben naar wie ze kunnen doorverwijzen!