



Social Selling 2.0 Templates

Aangeboden door CopyRobin

Inhoud

[Inhoud](#)

[Connectieverzoeken sturen](#)

[Connectieverzoeken accepteren](#)

[Bedanken voor accepteren](#)

[Telefoon script](#)

[Voicemail script](#)

[SMS of Whatsapp bericht na voicemail](#)

[Boeken](#)

[Podcasts](#)

[Contact](#)

Gebruik de voorbeelden hieronder voor jouw berichten en telefoontjes. Pas ze waar mogelijk aan aan jouw eigen situatie en die van je klant.

Connectieverzoeken sturen

Stuur altijd een gepersonaliseerd berichtje mee bij jouw connectieverzoeken. Mijn ervaring is dat minder dan 10% van de mensen dat doet. Alleen daarmee val je dus al positief op. Ik gebruik een paar templates die goed werken:

Connectieverzoek 1: Iemand die jouw profiel heeft bekeken nadat jij zijn of haar profiel hebt bezocht:

{Voornaam},

We kennen elkaar nog niet. Maar ik kwam je profiel tegen op zoek naar collega {functieomschrijving} en ik zie nu dat je mijn profiel ook hebt bekeken. Ik denk dat we waardevol voor elkaar kunnen zijn. Zullen we daarom hier linken?

Met vriendelijke groet,

{Jouw voor- en achternaam}

Door te beginnen met "We kennen elkaar nog niet" breek je het ijs. Je geeft aan dat je denkt dat jullie waardevol voor elkaar kunnen zijn. Dit is echt heel iets anders dan een kaal connectieverzoek.

Een variant die wat korter en meer direct is:

{Voornaam},

We kennen elkaar nog niet, maar ik zie dat je mijn profiel hebt bekeken. Jij past prima in mijn netwerk. Zullen we linken?

Met vriendelijke groet,

{Jouw voor- en achternaam}

Connectieverzoek 2: persoon die jouw profiel nog niet heeft bekeken, maar met wie je graag wilt linken:

{Voornaam},

We kennen elkaar nog niet. Maar ik kwam je profiel tegen op zoek naar collega {functie omschrijving}. Ik denk dat we waardevol voor elkaar kunnen zijn. Zullen we daarom hier linken?

Met vriendelijke groet,

{Jouw voor- en achternaam}

Connectieverzoeken accepteren

Je zult merken dat wanneer je veel profielen bezoekt, je ook veel meer spontane connectieverzoeken zult krijgen van mensen waarvan je het profiel hebt bezocht. De meesten doen dit helaas zonder persoonlijk bericht. Vaak omdat ze het via hun smartphone doen en niet weten hoe ze een persoonlijk bericht moeten sturen.

Antwoord toch altijd met een vriendelijk welkomstbericht waarmee je ze bedankt en je gelijk laat zien dat je waardevol voor ze bent.

Connectieverzoek accepteren 1: jij hebt het profiel bezocht en ontvangt een spontaan connectieverzoek.

{Voornaam},

Bedankt voor je connectieverzoek. Ik heb het van harte geaccepteerd, want jij past prima in mijn netwerk.

Jouw profiel was me overigens al eerder opgevallen. We hebben aardig wat dezelfde interesses.

Heb je een bijzondere reden om met mij te willen linken? Kan ik je ergens bij helpen?

Met vriendelijke groet,

{Jouw voor- en achternaam}

Roep de nieuwe connectie gelijk op om dieper met je te verbinden door middel van 1 of 2 calls to action. Bijvoorbeeld door ze uit te nodigen voor jouw mailing list, of te

connecten op andere social media. Of bied ze een download aan van een waardevol e-book. Dit zijn mijn calls to action:

P.S. 1: Ik verwelkom je graag in de besloten LinkedIn groep 'Online Marketing Trends NL' die ik beheer. Ik stuur je hiervoor apart een uitnodiging.

<https://www.linkedin.com/groups/8242809>

P.S. 2: bezoek ook eens mijn Youtube kanaal 'De3' met wekelijks drie handige Webcopy Tips & Tricks: <https://www.youtube.com/channel/UCyldZbKx0zCOzcEzAuZqBLg>

Tip: Gebruik de complete, originele url's. Mensen klikken niet graag op link shorteners als bit.ly uit angst voor virussen e.d..

Connectieverzoek accepteren 2: je ontvangt een spontaan connectieverzoek van iemand wiens profiel je niet hebt bezocht.

{Voornaam},

Bedankt voor je connectieverzoek. Ik heb het van harte geaccepteerd, want jij past prima in mijn netwerk.

Heb je een bijzondere reden om met mij te willen linken? Kan ik je ergens bij helpen?

Met vriendelijke groet,

{Jouw voor- en achternaam}

Eventueel aangevuld met je call to action.

Bedanken voor accepteren

Zodra een persoon jouw connectieverzoek heeft geaccepteerd stuur je hem of haar uiteraard een bedankje. Dit is jouw kans om de conversatie te starten. Richt je op het geven van waarde. Vraag nog niet om een afspraak en pitch zeker nog niet je dienst of product.

Als je nieuwe connectie de moeite heeft genomen om je een persoonlijk berichtje te sturen, ga je daar natuurlijk op in. Je kunt daarbij wel onderstaande template gebruiken als basis.

Ik heb hier mijn specifieke calls to actions in verwerkt. Ze dienen puur als voorbeeld. Vervang ze door jouw eigen calls to action of laat ze weg.

Beste {Voornaam},

Hartelijk dank voor het accepteren van mijn linkverzoek. Ik ben blij je in m'n netwerk te verwelkomen.

Ik geloof sterk in het delen van kennis en informatie met vakgenoten. De ontwikkelingen in ons vak gaan zo ongelooflijk snel! We kunnen allemaal wel wat hulp gebruiken bij het op peil houden van onze vakkennis toch?

Daarom nodig je graag uit om lid te worden van de LinkedIn groep Online Marketing Trends NL die ik beheer:

<https://www.linkedin.com/groups/8242809>

Het is een besloten groep, maar ik stuur je zo een uitnodiging.

Ik zal je met belangstelling volgen en als ik je ergens mee kan helpen, aarzel niet om het te vragen.

Met vriendelijke groet,

{Jouw voor- en achternaam}

P.S.: bezoek ook eens mijn Youtube kanaal 'De3' met wekelijks drie handige Webcopy Tips & Tricks: <https://www.youtube.com/channel/UCyldZbKx0zCOzcEzAuZqBLg>

Telefoon script

Je hebt al wat gemaïld via LinkedIn. Nu is het moment daar om je prospect te bellen. Dit gaat het grote verschil maken.

Zorg dat je voordat je gaat bellen een duidelijk doel hebt voor het bereiken van een volgende stap. Bijvoorbeeld een afspraak op locatie of het geven van een demo.

Het volgende template is mijn telefoonscript. Ik gebruik het niet letterlijk, maar het geeft me houvast om het gesprek goed te starten.

Probeer het hele script te doorlopen voordat de persoon die je belt je onderbreekt.

Telefoonscript 1: uitvoerende / influencer

Je prospect is geen beslisser, maar vervult meer een uitvoerende functie. Hij of zij is een beïnvloeder:

{Voornaam}, Je spreekt met {jouw voornaam}, {jouw functie} van {jouw bedrijf}. We hebben elkaar onlangs leren kennen op LinkedIn en ik bel je omdat ik je wellicht kan helpen met je {hetgene waarmee jij kan helpen}. Uit ervaring weet ik namelijk dat voor veel {type bedrijf van je prospect} het {het probleem waarvoor jij de oplossing biedt}. Wij lossen dat probleem op. De {type bedrijven vergelijkbaar met je prospect} die al met ons werken {de positieve uitkomst voor jouw klanten}. Denk je dat dit interessant kan zijn voor {naam bedrijf prospect}?

Dit is mijn letterlijke voorbeeld gericht op een online marketing consultant of project manager bij een online marketing bureau:

Tim, Je spreekt met Eric van Hall, eigenaar van CopyRobin. We hebben elkaar onlangs leren kennen op LinkedIn en ik bel je omdat ik je wellicht kan helpen met je content productie. Uit ervaring weet ik namelijk dat voor veel bureaus het schrijven of laten schrijven van teksten voor hun klanten vaak een bottleneck is. Wij lossen dat probleem op. De bureaus die al met ons werken houden veel meer tijd over voor advieswerk terwijl ze ook nog eens meer verdienen aan de copy voor hun klanten. Denk je dat dit interessant kan zijn voor Megabureau?

Telefoonscript 2: eigenaar / beslisser

Je prospect is eigenaar, directeur, general manager of C-level executive.

{Voornaam}, Je spreekt met {jouw voornaam}, {jouw functie} van {jouw bedrijf}. We hebben elkaar onlangs leren kennen op LinkedIn en ik bel je omdat ik je wellicht kan helpen om {strategisch lange termijn doel}. Uit {aantal} jaar ervaring als {jouw functie}, weet ik namelijk dat {probleem waarvan beslisser wakker ligt}. Wij lossen dat probleem op. De {werknemers vergelijkbare bedrijven} die al met ons werken houden veel meer tijd over voor waardevol {waardevol werk} terwijl ze hun klanten {waard creatie bij klanten}. Denk je dat dit interessant kan zijn voor {naam bedrijf prospect}?

Dit is mijn letterlijke voorbeeld gericht op een eigenaar, directeur, general manager of C-level prospect van een online marketing bureau met meer dan 20 medewerkers:

Petra, Je spreekt met Eric van Hall, oprichter en eigenaar van CopyRobin. We hebben elkaar onlangs leren kennen op LinkedIn en ik bel je omdat ik je wellicht kan helpen om meer rendement te halen uit je bestaande klanten. Uit 20 jaar ervaring als eigenaar van een digital agency, weet ik namelijk dat het schrijven of laten schrijven van teksten voor klanten vaak een enorme bottleneck is. Wij lossen dat probleem op. De marketeers die al met ons werken houden veel meer tijd over voor waardevol advieswerk terwijl ze hun klanten beter en op schaal kunnen bedienen met webteksten. Denk je dat dit interessant kan zijn voor Megabureau?

Voicemail script

Zeker als je mobiele nummers belt, zul je vaak de voicemail krijgen. Spreek altijd een boodschap in. Het is een prima gelegenheid om wat meer van je persoonlijkheid te laten tonen door middel van je stem. Houd het kort. Wees transparant en noem tenminste twee keer je telefoonnummer. Noem ook de voornaam van je prospect aan het begin en het einde.

{Voornaam prospect}, mijn naam is {jouw voornaam}, {jouw functie} van {jouw bedrijf}. {jouw telefoonnummer}. Ik bel je omdat we onlangs hebben geconnect op LinkedIn en ik denk dat {bedrijfsnaam prospect} baat kan hebben bij een samenwerking met {jouw bedrijf}. {type organisatie prospect} vertrouwen op ons om meer {het belangrijkste voordeel van jouw dienst of product}. {Voornaam prospect}, bel me op {jouw telefoonnummer} dat is {jouw telefoonnummer}. Ik wens je nog een fijne dag.

Mijn letterlijke voorbeeld:

Tim, mijn naam is Eric van Hall, eigenaar van CopyRobin. 071 7504060. Ik bel je omdat we onlangs hebben geconnect op LinkedIn en ik denk dat Megabureau baat kan hebben bij een samenwerking met CopyRobin. Digital agencies vertrouwen op ons om meer rendement te halen uit het produceren van teksten voor hun klanten. Tim, bel me op 071 7504060 dat is 071 7504060. Ik wens je nog een fijne dag.

SMS of Whatsapp bericht na voicemail

Mensen vinden het vaak lastig om een telefoonnummer te onthouden. Ook al spreek het het drie keer in. Daarom stuur ik vaak ook nog een SMS erachteraan met een link naar mijn online agenda, zodat ze zelf een afspraak kunnen plannen.

Hi {voornaam prospect}. {Jouw voor en achternaam} van {jouw bedrijfsnaam} hier. Net je voicemail ingesproken. Hier is een handige link om een (bel)afpraak met me te plannen: <https://jouwbedrijf.youcanbook.me/>.

Letterlijk voorbeeld van mij:

Hi Tim, Eric van Hall van CopyRobin hier. Net je voicemail ingesproken. Hier is een handige link om een (bel)afpraak met me te plannen: <https://copyrobin.youcanbook.me/>.

Tip: Stuur ook bevestigingsmails met extra redenen waarom jouw organisatie zo waardevol voor de klant is. Blijf wel in de mindset van hulpvaardigheid. Vermijd pitchtaal.

Boeken

Influence:

The Psychology of Persuasion

- Robert B. Cialdini

Fanatical Prospecting:

The Ultimate Guide for Starting Sales Conversations and Filling the Pipeline by Leveraging Social Selling, Telephone, E-Mail, and Cold Calling

- Jeb Blount

Pre-Suasion:

Channeling Attention for Change

- Robert B. Cialdini

Predictable Prospecting:

How to Radically Increase Your B2B Sales Pipeline

- Marylou Tyler, Jeremey Donovan

High-Profit Prospecting:

Powerful Strategies to Find the Best Leads and Drive Breakthrough Sales Results

- Mark Hunter

The Challenger Sale:

Taking Control of the Customer Conversation (Int'l edit.)

- Matthew Dixon, Brent Adamson

New Sales. Simplified.:

The Essential Handbook for Prospecting and New Business Development

- Mike Weinberg

The Perfect Close:

The Secret to Closing Sales - the Best Selling Practices & Techniques for Closing the Deal

- James Muir

More Sales, Less Time:

Surprisingly Simple Strategies for Today's Crazy-Busy Sellers

- Jill Konrath

Known:

The Handbook for Building and Unleashing Your Personal Brand in the Digital Age

- Mark W. Schaefer

Podcasts

Linkedinformed Podcast: The LinkedIn Show: Mark 'Mr LinkedIn' Williams

Sales Gravy: Jeb Blount

Selling with Social: Mari Martinez jr

In the Arena Podcast: Anthony Iannarino

LinkedIn Riches: John Nemo

The Marketing Book Podcast: Douglas Burdett

The Marketing Companion: Mark Schaefer, Tom Webster

Contact

Laat me weten hoe je de methode van social selling 2.0 hebt toegepast en wat je resultaten zijn.

Bel me op 071 7504060 of stuur een mail naar info@copyrobin.nl.

Wil je een afspraak met me? Plan gerust een geschikt moment via <https://copyrobin.youcanbook.me/>.

Ik wens je veel succes met LinkTinderen!

Warme groeten en... Just hit publish

Eric van Hall

Web: <https://mediaweb.nl/blog> en <https://copyrobin.nl>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/ericvvanhall/>

Twitter: @mediawebnl en @CopyRobin

Facebook: <https://www.facebook.com/Mediaweb.nl/> en

<https://www.facebook.com/copyrobin/>

Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UCyldZbKx0zCOzcEzAuZqBLg>