

# Checklist “Heat up Your Summer Sales”

**Plant in de zomer de zaadjes voor een rijke verkoopsoogst in het najaar.**

Als B2B-verkoper is het cruciaal om je LinkedIn-activiteiten gedurende de zomermaanden te handhaven om een potentiële verkoopdip te voorkomen. Door gebruik te maken van deze **dagelijkse LinkedIn-checklist**, zet je **doelgerichte stappen** om je zichtbaarheid en connecties te versterken, relevante content te delen en waardevolle prospects te identificeren.

Veel succes!

Groetjes

*Het Winger team*

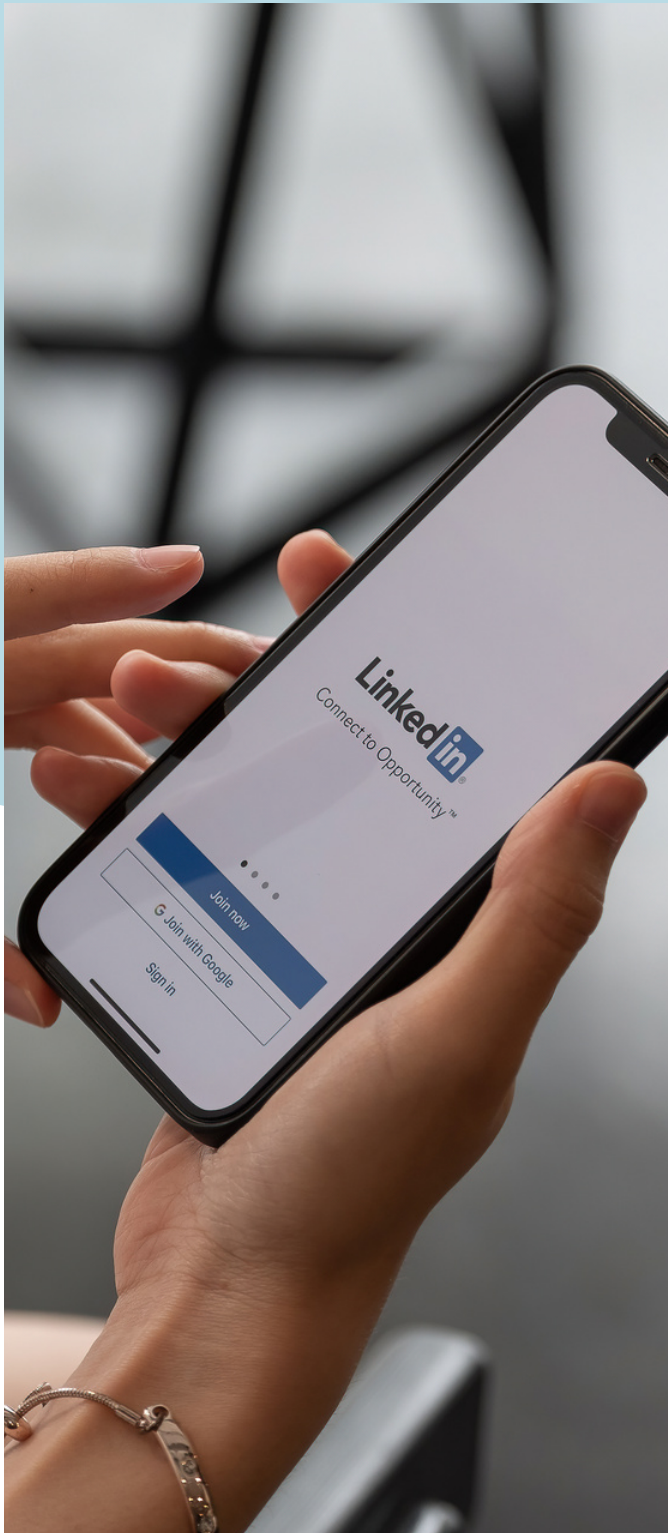
# Checklist “Heat up Your Summer Sales”

## Plan je contentstrategie:

- **Identificeer** je doelgroep en hun interesses.
- **Ontwikkel** een contentkalender, gericht op de zomermaanden.
- **Voeg** seizoensgebonden thema's, trends en onderwerpen **toe** die relevant zijn voor jouw sector.
- **Deel** kennis door middel van educatieve content en positioneer je als een expert
- **Varieer** in de vorm die je aan jouw content geeft (foto, GIF, video, slideshow, artikel, infographics, etc.).
- **Deel** succesverhalen, klantgetuigenissen en casestudies om aan te tonen dat andere gelijkaardige bedrijven jou vertrouwen en tevreden zijn over de diensten.
- **Post** minstens één post per week
- **Plan** je content eventueel in met de LinkedIn contentplanner



# Dagelijkse checklist:



## Onderhoud dagelijks je netwerk:

- **Reageer tijdig** op berichten en connectieverzoeken.
- **Bekijk dagelijks** je newsfeed voor relevante berichten en artikelen.
- **Reageer op content** van je netwerk door middel van een like of comment. Commentaren geven jou het meeste visibiliteit. Reageer met een comment vanuit jouw expertise en bekijk iedere comment als een mini post.
- Gebruik de **celebrations pagina** ([linkedin.com/celebrations](https://www.linkedin.com/celebrations))
  - Feliciteer connecties met nieuwe functies of promoties
  - Een jubileum (professionele verjaardag)
  - Wens jouw netwerk op een persoonlijke en/of originele manier een gelukkige verjaardag

# Dagelijkse checklist:



## Onderhoud je prospects:

- Gebruik de geavanceerde **zoekfunctie** van LinkedIn om potentiële klanten te zoeken.
- **Bekijk de profielen** van je doelgroep en ga op zoek naar relevante aanknopingspunten
- Stuur **gepersonaliseerde connectieverzoeken** die waardevol zijn voor de ontvanger. **OPGEPAST!** Geen commerciële connectieverzoeken verzenden.
- Dank via een **direct bericht** je nieuwe connecties en deel nuttige content maar waak over de relevantie en hou het waardevol. Vraag hen om jouw bedrijfspagina te volgen.



# Dagelijkse checklist:



## Houd je voortgang en resultaten bij:

- Stel dagelijkse en wekelijkse **doelen** voor jouw LinkedIn-activiteiten in de zomer (bijv. aantal connectieverzoeken, aantal posts, gegenereerde leads, etc.).
- Controleer je **LinkedIn statistieken** op jouw profiel om betrokkenheid, bereik en algemene prestaties bij te houden.
- Stuur, indien nodig, je **LinkedIn-strategie** bij op basis van de resultaten. Zo kan je analyseren welke content goed werkt en hier meer op inzetten.



# Enkele Winger Academy tips:

## 01 Consistency is the key to sales success!:

De grootste uitdaging in het opbouwen van LinkedIn succes is volhouden en doorzetten. Vertrouw op het proces ook al vallen de eerste resultaten tegen. Onthoud dat je consistent moet blijven in je LinkedIn-activiteiten om relaties op te bouwen, betrokkenheid te vergroten en je verkoopsucces te maximaliseren.



## 02 Plans are nothing. Planning is everything:

Blokkeer vaste LinkedIn momenten in je agenda. Door je planning voor de zomer vast te leggen verplicht je jou om dit effectief dagelijks op te pikken.



## 03 Kick your fear if you are able to score:

Pik koopsignalen op en geef er zelf een gevolg aan. Reageert er iemand op jouw content met wie je nog geen connectie hebt stuur dan zelf het verzoek. Bezoekt er iemand jouw profiel met wie je nog geen connectie hebt stuur dan zelf een verzoek.



# Smaken deze tips naar meer?

Schrijf je dan in voor onze LinkedIn SummerSchool!

- 3 online sessies van een uur
- De 3 dimensies van "The power of LinkedIn"
- Opnames herbekijken
- Gratis tools en checklists
- Gratis lidmaatschap van onze +1,2K community

