

wingeracademy 

Social Selling Management Gids

Zo maak je je **social selling écht meetbaar.**



We help you use
Linked  successfully

wingeracademy 

Beste Sales professional,

De afgelopen acht jaar heb ik met Winger Academy heel wat sales teams en organisaties geholpen om **LinkedIn® slim en succesvol in te zetten als sales tool**. Tijdens al die opleidingen en gesprekken met sales managers viel me telkens hetzelfde op. Je hebt twee soorten sales managers:

1. De ene duikt er helemaal in, begint te experimenteren en ziet snel de mogelijkheden.
2. De andere vindt LinkedIn® vooral complex en blijft wat op afstand.

Maar verrassend genoeg lopen ze vaak tegen hetzelfde probleem aan: **ze weten niet hoe ze de opvolging van social selling concreet moeten aanpakken**.

Wie LinkedIn® echt slim wil gebruiken, weet dat succes in de details zit. Social selling draait niet om rechtstreeks verkopen via LinkedIn®. **Het gaat erom dat je zichtbaar bent, vertrouwen opbouwt en dat gesprekken buiten LinkedIn® sneller en vlotter verlopen**. Sympathie en geloofwaardigheid openen nu eenmaal makkelijkere deuren.

Om jou en je team te helpen om social selling écht op te volgen en er resultaat uit te halen, hebben we deze praktische gids ontwikkeld. Geen theorie, maar **concrete tips** waar je meteen mee aan de slag kan.

Veel succes en vooral veel plezier met het ontdekken van jouw statistieken en die van je team.



Tom

Social Selling activiteiten monitoren



Er doen heel wat theorieën de ronde over social selling, maar de kern blijft vaak dezelfde. Er zit namelijk een **logische opbouw in de aanpak**. Het optimaliseren van je profiel is de eerste noodzakelijke stap. Mensen bezoeken je profiel om uiteenlopende redenen, en die eerste indruk telt.

De volgende stappen – zoals het toevoegen van relevante connecties, engagement en content – zijn vaak de reden waarom iemand doorklikt naar jouw profiel. **Nieuwsgierigheid, herkenning of interesse zijn daarbij de meest voorkomende triggers.** Om met je content relevant bereik te creëren, heb je een relevant netwerk nodig.

Auto-evaluatie van de Social Selling resultaten

1. Social Selling Index (SSI)

Vraag de sales professional om een screenshot van hun Social Selling Index te delen. Deze index geeft een algemeen beeld van hun effectiviteit op LinkedIn®.

Een actieve social seller moet minstens 60 als totaalscore hebben. Deze score is opgebouwd in 4 componenten:

1. De volledigheid van je persoonlijke profiel en de onderschrijvingen en aanbevelingen die je hebt gekregen.
2. Het gebruik van de zoekfilters en actief bouwen aan je netwerk
3. De inzichten die je deelt door middel van eigen posts, reposts en commentaren
4. De manier waarop je online netwerkt en investeert in je relaties

Social Selling Index (SSI)

 **Klik hier**



2. Profielbezoekers afgelopen 90 dagen

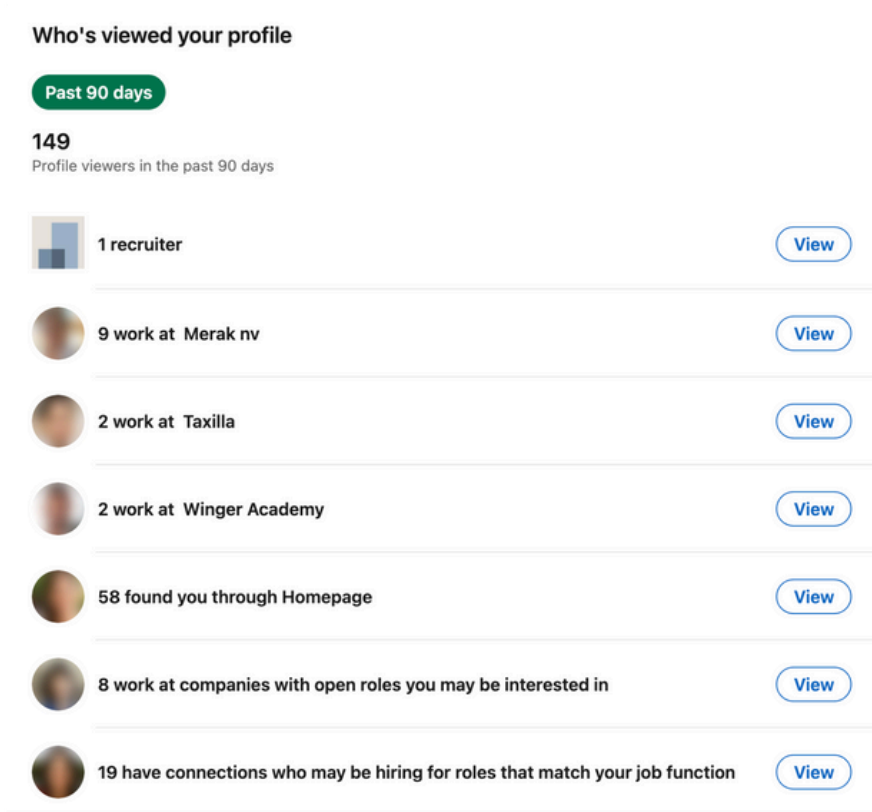
Deze statistiek toont het aantal bezoekers dat de afgelopen 90 dagen hun profiel bezocht. Met een premium zie je in detail wie jouw profiel bezocht. Met een gratis profiel zie je dit beperkt of niet.

Hoe actiever en zichtbaarder het profiel, hoe meer profielbezoekers. Daarnaast moet een profiel ook makkelijk te vinden zijn dankzij relevante trefwoorden in de profielteksten

LinkedIn® profielbezoekers



Klik hier



Voorbeeld data profielbezoekers met een gratis LinkedIn® profiel



3. Zoekvermeldingen

Dit geeft inzicht in de vindbaarheid van hun profiel. Het algemene cijfer toont hoe vaak jouw medewerkers in zoekresultaten zijn verschenen gedurende een bepaalde week.

Een hoger cijfer duidt erop dat hun profielteksten relevante zoekwoorden bevatten en goed zijn afgestemd op de zoekopdrachten van de doelgroep.

LinkedIn® zoekvermeldingen

Klik hier

Profile appearances

How often your profile appeared across LinkedIn between July 8 - July 15. [Learn more](#)

1,765

All appearances

▼ 68% past 7 days

22

Search appearances

● 0% past 7 days

Where you appeared ▾

See where you appeared

Unlock detailed insights on who viewed you and everywhere you've shown up with Premium.



Jan and millions of other members use Premium

Try Premium for €0

1-month free trial with 24/7 support. We'll remind you 7 days before your trial ends.

Voorbeeld data zoekvermeldingen

4. Evolutie volgers

Bekijk de groei van het aantal volgers over de afgelopen 365 dagen. Gezien iedere nieuwe connectie ook een volger is geeft dit ook een beeld van de groei van het netwerk. Een actieve social seller die consistent aan netwerkopbouw doet (wekelijks), zou een grafiek moeten laten zien zonder lange periodes van stagnatie ("flat lines").

Evolutie volgers

Klik hier

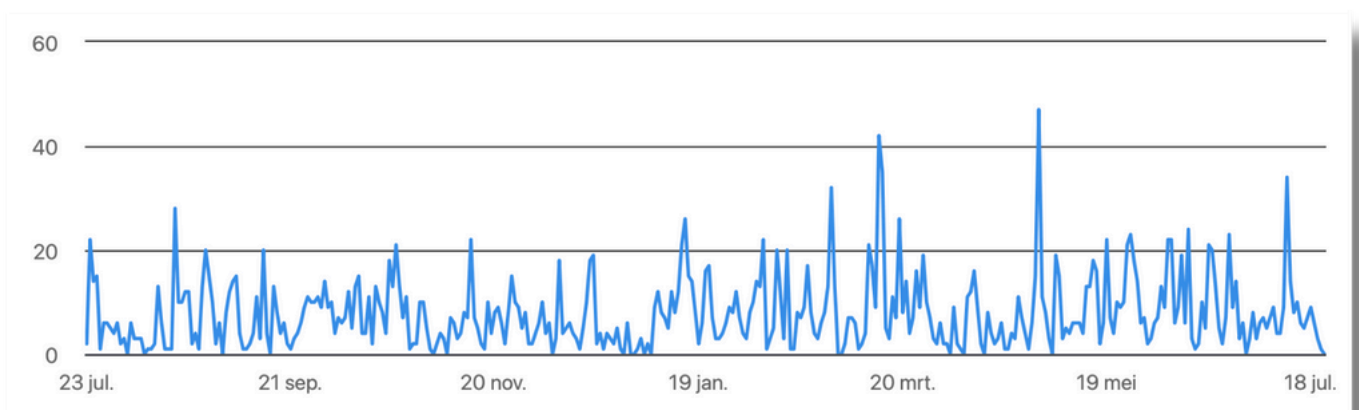
5. Aantal openstaande connectieverzoeken

Deze pagina toont het aantal uitstaande (verzonden) connectieverzoeken.

Daarnaast geeft de pagina, op basis van de verzenddatum, een indicatie of zij consistent connectieverzoeken sturen naar de doelgroep.

Openstaande connectieverzoeken

Klik hier

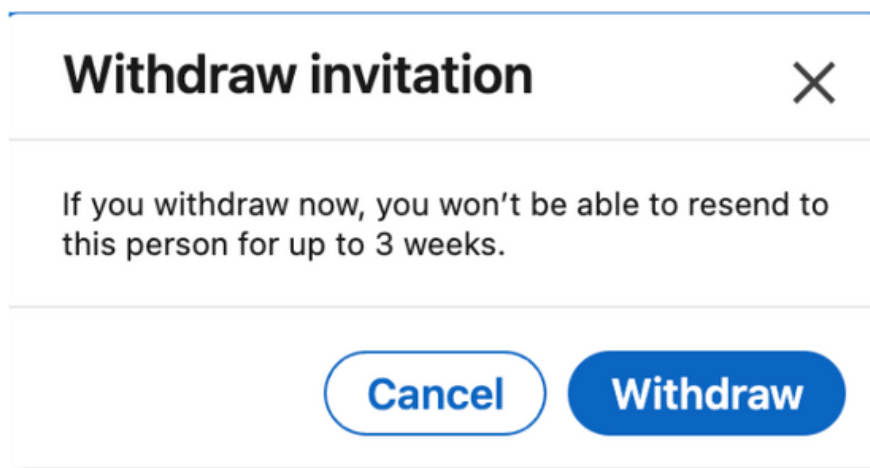


Voorbeeld grafiek bij consistente groei

5. Aantal openstaande connectieverzoeken

Connectieverzoeken blijven vaak onbewust onbeantwoord. Ze verdwijnen in de lange lijst met uitnodigingen of ontsnappen simpelweg aan de aandacht.

Wanneer een connectieverzoek al enkele maanden openstaat, adviseren wij om het te verwijderen (withdraw). Drie weken na het verwijderen kan je diezelfde persoon opnieuw uitnodigen om te connecteren.



6. Recente activiteit

Vervang, wanneer je bent ingelogd op het profiel van de salesmedewerker, “tombaeten” in de onderstaande link door de naam van je medewerker.

Hier kan je zien of zij posts plaatsen en delen, commentaar geven en liken (reageren).

Hoe actiever zij zijn, hoe meer zichtbaarheid, sympathie en aantrekkingskracht ze genereren. Daarnaast kan je samen evalueren of zij reageren op de juiste posts, zoals content van klanten en prospecten.

Recente activiteit



Klik hier

7. Aantal weergaven content

Dit toont de evolutie van het aantal weergaven van hun persoonlijke content (posts) over het afgelopen jaar. Onderaan kan je zien hoeveel weergaven je in deze periode had en hoeveel unieke leden je hebt bereikt.

Helemaal onderaan de pagina zie je de drie best presterende posts. Klik je op “Meer weergeven”, dan krijg je jouw volledige ranking te zien.

Bovenaan kan je filteren op “engagement” (likes, comments, enzovoort) of op weergaven. Probeer te begrijpen welke content goed werkt en welke minder goed presteert, en stem je volgende content af op deze inzichten.

Aantal weergaven



Klik hier

Social selling lijkt simpel. Totdat je erin duikt.

- Profielen optimaliseren.
- De juiste mensen vinden en connecteren.
- Content plaatsen die daadwerkelijk werkt.
- Alles opvolgen en meten.

Best wat om handen, eigenlijk.

Gelukkig hoef je het niet alleen te doen.

Want wij doen zo'n beetje alles op LinkedIn®.

Van profieloptimalisatie tot het maken en plaatsen van posts.

Van het bepalen van jouw strategie tot showtime.

Zo behoud jij je focus op je core business.

En draait op de achtergrond jouw LinkedIn® op volle toeren.

Benieuwd wat we voor jullie kunnen betekenen?

Stuur ons een berichtje via lynn@wingeracademy.be

