



# *5-Stappen-formule voor waardevolle leads via LinkedIn*

# 5-stappen-formule voor waardevolle leads via LinkedIn

## Claim je autoriteit

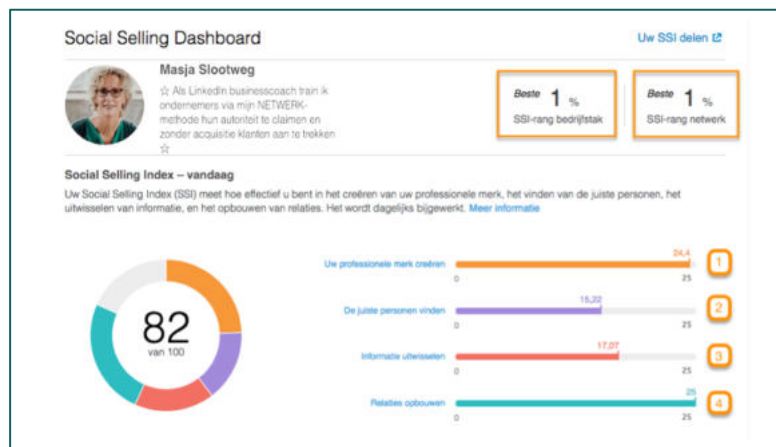
LinkedIn is van alle social media platformen hét zakelijk netwerk platform om de contacten met je zakelijke relaties te onderhouden en uit te breiden. Daarnaast is LinkedIn het platform bij uitstek om je expertise te tonen en jezelf daarmee optimaal te profileren. Dat betekent dat je je kennis deelt, je netwerk verder helpt en vragen beantwoordt in groepsdiscussies of statusupdates van je netwerk. Kortom dat je zichtbaar bent en de expertise in jouw vakgebied toont. Maar ook dat je klanten je aanbevelen en onderschrijven. Eigenlijk komt het erop neer dat je LinkedIn effectief inzet in jouw online marketingstrategie!

## Social Selling Index

En om te toetsen hoe jij ervoor staat in het aantrekken van nieuwe klanten, kun je deze tool van LinkedIn gebruiken: de Social Selling Index (SSI). Ik ga je in dit E- book stap voor stap uitleggen wat dit betekent, hoe jij je eigen SSI kunt berekenen, maar vooral ook wat je kunt doen om deze index te verhogen, zodat ook jij waardevolle leads via LinkedIn gaat aantrekken!



# Toelichting Social Selling Index



Figuur 1

LinkedIn stelt de Social Selling Index, als onderdeel van LinkedIn Sales Navigator, gratis ter beschikking. Jouw totale score geeft aan in hoeverre jij in staat bent om via LinkedIn klanten aan te trekken. Dat kan oplopen tot wel 45% meer saleskansen!

## Totale SSI-score

Mijn totale SSI score is 82%. Dit percentage kan wekelijks verschillen. De maximale score is 100%.

## Deelscores

Je totale SSI is opgebouwd uit 4 onderdelen, die elk maximaal 25% kunnen behalen (zie figuur 1):

- 1: Uw professionele merk creëren (oranje)
- 2: De juiste personen vinden (paars)
- 3: Informatie uitwisselen (rood)
- 4: Relaties opbouwen (groen)

In de 5-stappen-formule licht ik toe wat je moet doen om deze deelscores te verhogen.



---

# Toelichting Social Selling Index

---

## Vergelijking met bedrijfstak

In figuur 1 zie je rechts bovenin dat ik tot de beste 1% van mijn bedrijfstak behoer. Beter is er niet. In dit geval is 1% SSI-rang bedrijfstak dus beter dan 25%. Jouw SSI wordt hier vergeleken met de SSI scores van mensen die dezelfde bedrijfstak hebben aangegeven op hun profiel. Je zou kunnen zeggen dat je vergeleken wordt met je concurrenten.

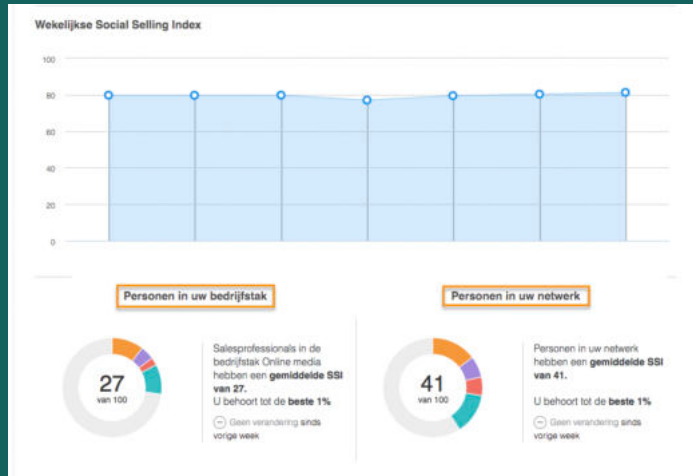
## Vergelijking met netwerk

In figuur 1 zie je rechts bovenin dat ik ook tot de beste 1% van mijn netwerk behoer. Beter is er niet. In dit geval is 1% SSI-rang netwerk dus beter dan 25%. Jouw SSI wordt hier vergeleken met de SSI-scores van mensen uit jouw netwerk. Dat zijn je connecties, mensen die in dezelfde LinkedIn groepen zitten etc.

*“LinkedIn claimt dat als je  
hun platform slim & effectief  
inzet, dit tot wel  
**45% méér**  
**saleskansen leidt”.***



# Toelichting Social Selling Index



## Wekelijkse Social Selling Index

In figuur 2 zie je hoe mijn SSI zich in de afgelopen periode heeft ontwikkeld. Je ziet ook dat hij dus iets kan zakken op het moment dat ik wat minder actief ben geweest op LinkedIn. Het is dus belangrijk consistent met LinkedIn actief te blijven of te worden (☺), om je score vast te houden (of te verhogen).

## Personen in uw bedrijfstak

In figuur 2 links onderaan zie je de SSI score die gemiddeld gerealiseerd wordt door personen uit je bedrijfstak (je concurrenten). In mijn geval scoren personen uit de bedrijfstak Online Media slechts een totale SSI van 27%. Deze score stelt je in staat jouw totale SSI score te vergelijken met de gemiddelde totale SSI score van mensen uit jouw bedrijfstak.

## Personen in uw netwerk

In figuur 2 rechts onderaan zie je de SSI score die gemiddeld gerealiseerd wordt door personen uit je netwerk. In mijn geval scoren personen uit mijn netwerk een totale SSI van 42%. Deze score stelt je in staat jouw totale SSI score te vergelijken met de gemiddelde totale SSI score van mensen uit jouw *netwerk*.



---

## 5-Stappen-formule

---

In de komende 5 stappen neem ik je stap voor stap mee in wat jij kunt doen om je eigen SSI-score te verhogen, zodat ook jij LinkedIn als leadgenerator kunt gebruiken! Ga naar <https://www.linkedin.com/sales/ssi> om je eigen SSI-score te bekijken.

### Stap 1) Professioneel merk (oranje deelscore)

LinkedIn kijkt bij deze deelscore hoe volledig jouw persoonlijk profiel op LinkedIn is ingevuld. Het doel is een all-star oftewel een deskundig profiel.

*Wat kun je doen om deze deelscore te verhogen?*

- ✓ Hoe volledig is jouw profiel ingevuld? Heb je nog geen all-star profiel, voeg dan nieuwe onderdelen toe aan je profiel. Hierbij kun je denken aan bv. vrijwilligerswerk, opleidingen etc. En vergeet ook je Info-blok niet in te vullen!
- ✓ Voeg extra media toe aan info, werkervaring of opleidingen. Dit kunnen documenten zijn, afbeeldingen of linkjes naar bv. je website
- ✓ Hoeveel onderschrijvingen of aanbevelingen heb je? Check je vaardigheden oftewel je skills. De aanbevelingen zijn korte stukken tekst geschreven door je klanten of samenwerkingspartners. Hoe meer hoe beter. En nog belangrijker, zorg dat je aanbevelingen krijgt van je ideale klant!

### Stap 2) Juiste personen vinden (paarse deelscore)

Bij deze tweede deelscore wil LinkedIn graag dat je hun database actief gebruikt om de juiste mensen te vinden.

*Wat kun je doen om deze deelscore te verhogen?*

- ✓ Zoek mensen vaker op LinkedIn op. En hoe vaak word jij eigenlijk op LinkedIn gezocht & gevonden?
- ✓ Bekijk vaker andermans profielen. Bekijk bijvoorbeeld de profielen van mensen, die jouw profiel hebben bezocht. En breid je netwerk uit!
- ✓ Word lid van groepen, maak jezelf zichtbaar in een nieuw netwerk

### Stap 3) Informatie uitwisselen (rode deelscore)

Bij deze deelscore gaat het om vergroten van jouw online zichtbaarheid.

*Wat kun je doen om deze deelscore te verhogen?*

- ✓ Deel consistent jouw content/ berichten/ blogs op LinkedIn
- ✓ Zorg ervoor dat je berichten veel interactie uitlokken (likes & reacties)
- ✓ Reageer ook op berichten van anderen. Daarmee bouw aan de relatie met je connecties en blijf je top-of-mind
- ✓ Deze deelscore heeft effect op berichten in je timeline en in groepen



---

# Heading

SUBHEADING

---

## Stap 4) Relaties opbouwen (blauwe score)

Bij deze score kijkt LinkedIn naar de grootte van jouw netwerk en de grootte van het netwerk van jouw connecties (dus jouw 2<sup>e</sup> graads netwerk).

*Wat kun je doen om deze deelscore te verhogen?*

- ✓ Breid het aantal connecties uit, het liefste boven de 500!
- ✓ Bekijk hoe groot het netwerk is van jouw connecties. Hoe groter hún netwerk, des te hoger jouw deelscore. Dat geeft namelijk het potentieel bereik van jouw berichten weer, op het moment dat zij reageren
- ✓ Ben je geconnect met influencers/ experts uit jouw branche? Zij hebben vaak een groot netwerk. Nog geen connectie? Nodig ze dan direct uit!
- ✓ Onderhou ook contact met je netwerk via bijvoorbeeld de berichtenbox (1-op-1 gesprekken)
- ✓ Word actief in meerdere groepen. Daarmee verhoog je de kans dat mensen je profiel bezoeken en dat je netwerk wordt vergroot

## Stap 5) Maak je eigen plan om je SSI-score te verhogen

Gebruik daarvoor het formulier op de volgende pagina. De opdracht is om per deelscore aan te geven waar je nog in kan verbeteren. Vul als 0-meting je huidige SSI-score en de huidige deelscores in, werk uit waar je nog kunt verbeteren en hou maandelijks bij wat de effecten daarvan zijn.

Hoe hoger je totale SSI-score is, des te groter de kans is dat je leads gaat aantrekken via LinkedIn!

### Nu jij!





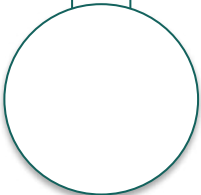
Ik wens je ontzettend veel succes op LinkedIn en laat me even weten als je inderdaad slaagt in het verhogen van je SSI en je die waardevolle leads gaat aantrekken. Dat kan gewoon via: [masja@masjaslootweg.nl](mailto:masja@masjaslootweg.nl)



---

## Jouw plan om je SSI-score te verhogen

---

<p>Merk</p> 	<p>Personen</p> 	<p>Informatie</p> 	<p>Relaties</p> 
 <p>Totale score</p>			





# Masja Slootweg

LinkedIn-expert & ondernemerscoach

## Wie is Masja?

Masja is sinds 2016 actief als LinkedIn coach voor ondernemers en profileert zich vanaf 2019 ook als ondernemerscoach. Keuzes & focus in profilering (doelgroep en aanbod) zijn vaak eerst nodig voordat LinkedIn effectief ingezet kan worden om autoriteit te claimen, zichtbaar te worden en een passende online marketing- en netwerkstrategie toe te passen om zo kwalitatief hoogwaardige leads aan te trekken en je omzet te verhogen.

## Laten we connecten!

- ✓ Als we nog niet zijn gelinkt op LinkedIn, lijkt het me leuk om je aan mijn netwerk toe te voegen. Dit is [mijn profiel](#).
- ✓ Wil je meer weten over LinkedIn of wat ik voor je kan betekenen? Kijk op mijn website: [www.masjaslootweg.nl](http://www.masjaslootweg.nl)
- ✓ Of meld je aan voor mijn eerstvolgende gratis online training [Met minder Moeite Meer Klanten](#)

Tot snel!  
Masja

