

CONVERSATION STARTERS GUIDE

LINKEDIN RESET SPRINT™ — DAG 7

VAN CONNECTIE NAAR GESPREK ZONDER KOUDE ACQUISITIE

Koude acquisitie werkt niet meer, maar geen contact opnemen ook niet. Dit zijn 15 kant-en-klare openingszinnen die je kunt aanpassen aan jouw situatie. Ze voelen persoonlijk, zijn relevant en beginnen een gesprek zonder te pitchen.

Regel 1: pitch nooit in je eerste bericht.

Regel 2: wees specifiek over waarom je contact opneemt.

Regel 3: stel een vraag die makkelijk te beantwoorden is.

CONTEXT 1: IEMAND HEEFT JOUW PROFIEL BEZOCHT

Ze hebben al interesse getoond. Jij neemt initiatief zonder te zeggen "ik zag dat je mijn profiel bekeek", want dat voelt opdringerig.

Starter 1

"Hoi [naam], ik zag dat we allebei actief zijn in [sector]. Ik volg je content al een tijdje, [specifiek onderwerp] vond ik sterk. Goed om te connecten."

→ Werkt omdat het authentiek aanvoelt. Je benoemt een gemeenschappelijke basis.

Starter 3

"Hoi [naam], jouw achtergrond in [hun vakgebied] sluit goed aan bij wat ik doe. Ik werk met [doelgroep] aan [wat jij doet], misschien interessant om eens bij te praten?"

→ Werkt omdat je de relevantie voor hen benoemt, niet voor jezelf.

Starter 4

"Hoi [naam], ik ben aan het bouwen aan mijn netwerk binnen [sector/niche]. Jouw naam came up, goede reden om te connecten."

→ Werkt voor warme eerste berichten. Simpel en direct.

Starter 5

"Hoi [naam], jouw post over [specifiek onderwerp] bleef hangen. Dat perspectief hoor ik niet vaak. Goed om te connecten."

→ Werkt als je hun content hebt gelezen. Bewijs dat je echt geïnteresseerd bent.

CONTEXT 2: IEMAND HEEFT GEREAGEERD OP JOUW POST

De warmste openingssituatie die er is. Zij hebben al energie gestoken in jou. Bouw daarop voort.

Starter 6

"Hoi [naam], bedankt voor je reactie op mijn post over [onderwerp]. Jouw punt over [hun opmerking] sprak me aan, benieuwd hoe jij daarmee omgaat in jouw werk?"

→ Werkt omdat je hun input serieus neemt en een natuurlijk vervolg creëert.

Starter 7

"Hey [naam], je reactie gisteren deed me denken. Ik ben nieuwsgierig: hoe zie jij [vraag die aansluit bij jouw onderwerp]? Lijkt me interessant om even over te sparren."

→ Werkt als je een echte vraag hebt op basis van hun reactie. Niet geforceerd.

Starter 8

"Hoi [naam], je ziet mijn content vaker, dat valt me op. Ik ben benieuwd: ben je zelf ook actief bezig met [jouw vakgebied/thema]?"

→ Werkt als iemand structureel reageert. Eerlijk en direct.

Starter 9

"[naam], jouw reactie zette me aan het denken. Mijn perspectief is [jouw aanvulling], maar ik ben benieuwd of dat klopt met jouw ervaring?"

→ Werkt als je een echte discussie wilt starten. Voelt niet als acquisitie.

CONTEXT 3: KOUDE CONNECTIE DIE PAST BIJ JOUW DOELGROEP

Geen eerder contact. Jij neemt initiatief. Wees concreet over waarom juist deze persoon en maak het relevant voor hen.

Starter 11

"Hoi [naam], ik werk met [doelgroep] die [probleem]. Jouw profiel valt op omdat [specifieke reden]. Goed om te connecten en elkaars werk te volgen."

→ Werkt als je echt iets specifieks noemt over hun profiel. Generiek werkt niet.

Starter 12

"Hey [naam], ik volg je via [gemeenschappelijk netwerk/groep/event]. Jouw aanpak rondom [onderwerp] vind ik interessant. Ik blijf graag met je in contact."

→ Werkt als er een echte gemeenschappelijke basis is.

Starter 14

"[naam], ik zag je spreken bij/op [event/podcast/artikel]. Jouw punt over [specifiek onderwerp] sloot aan bij iets wat ik zelf meemaak. Graag in contact."

→ Alleen gebruiken als het echt klopt. Authenticiteit is hier alles.

Starter 15

"Hoi [naam], ik ben bewust bezig met het opbouwen van relaties met [hun type professional]. Niet met een agenda, maar omdat ik geloof in waardevolle netwerken. Goed om te connecten."

→ Werkt voor long-term relatieopbouw zonder directe verkoopintentie.