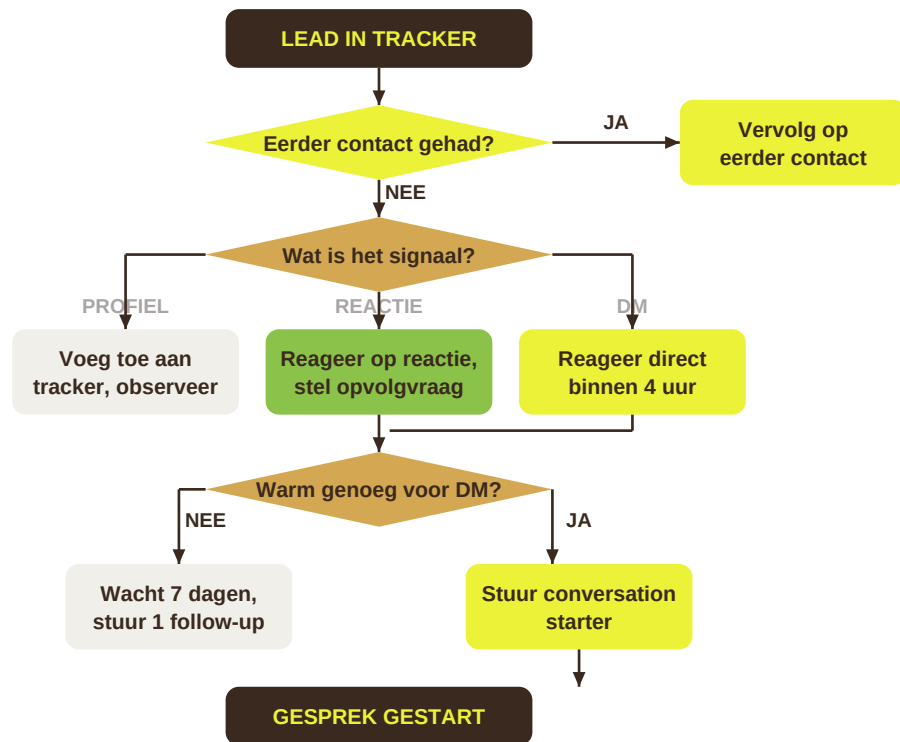


FOLLOW-UP FLOWCHART

LINKEDIN RESET SPRINT™ — DAG 7

PRECIES WETEN WELKE ACTIE JE NEEMT BIJ WELKE LEAD

Je hebt een lead in de tracker, maar wat doe je nu precies? Deze flowchart geeft je voor elke situatie de juiste vervolgstap. Geen gokken, geen aarzelen, maar een duidelijke en overzichtelijke matrix doorlopen.



FOLLOW-UP VOORBEELDEN

Geen reactie na jouw eerste bericht? Dit zijn kant-en-klare follow-up berichten per situatie. Gebruik er maximaal twee per lead. Geen reactie na twee berichten is een antwoord.

Follow-up 1: Na geen reactie op connectieverzoek (na 5 dagen)

"Hoi [naam], ik stuurde je vorige week een connectieverzoek. Ik werk met [doelgroep] en dacht dat er overlap kon zijn. Geen verwachting, gewoon goed om te weten of dat klopt."

→ Rustig, geen druk, geeft een opening zonder te pushen.

Follow-up 2: Na geen reactie op eerste DM (na 7 dagen)

"[naam], ik begreep dat je het druk hebt. Ik stuurde je vorige week een bericht over [onderwerp]. Ik ben nog steeds benieuwd naar jouw perspectief, maar geen zorgen als het moment er niet is."

→ Empathisch en direct. Geeft de ander de ruimte om nee te zeggen.

Follow-up 3: Na een warme interactie zonder vervolg (na 4 dagen)

"Hoi [naam], we hadden een goed gesprek over [onderwerp]. Ik wilde kijken of het zinvol is om dat gesprek voort te zetten, eventueel in een kort gesprek van 15 minuten?"

→ Bouwt voort op wat er al was. Directe uitnodiging, alleen geschikt als er echt al warmte was.

Follow-up 4: Laatste bericht, daarna stoppen

"[naam], ik stuur je hiermee mijn laatste bericht. Ik snap dat het moment er misschien niet is. Mocht dat ooit veranderen, dan weet je waar je me kunt vinden."

→ Professioneel afsluiten. Laat een positieve indruk achter zonder teleurstelling.

DE BESLISMATRIX

SITUATIE	TYPE	ACTIE	TIMING
Iemand bezoekt jouw profiel voor het eerst	KOUD	Niets. Observeer. Voeg toe aan tracker.	Direct
Iemand bezoekt jouw profiel 2x in 1 week	LAUW	Connectieverzoek sturen met Starter 1 of 4.	Binnen 24 uur
Iemand reageert op jouw post	LAUW	Reageer op hun reactie. Stel een opvolgvraag.	Binnen 2 uur
Iemand reageert structureel (3x of vaker)	WARM	Stuur een DM met Starter 6, 7 of 8.	Binnen 48 uur
Iemand stuurt een connectieverzoek	LAUW	Accepteer en stuur bedankbericht met 1 vraag.	Binnen 24 uur
Iemand reageert op jouw DM	WARM	Houd gesprek gaande. Na 2 tot 3 berichten: stel call voor.	Binnen 4 uur
Iemand vraagt naar jouw diensten	HEET	Stuur direct de kennismakingslink of een voorstel.	Binnen 1 uur
Lead reageert niet na 1 DM	LAUW	Wacht 7 dagen. Stuur 1 follow-up.	Na 7 dagen
Lead reageert niet na 2 DMs	KOUD	Stop. Laat gaan. Focus op warme leads.	Direct stoppen

DE 4 GOUDEN REGELS VAN FOLLOW-UP

1

Nooit meer dan 2 follow-ups

Als iemand twee keer niet reageert, is dat een antwoord. Respecteer het.

2

Altijd waarde voor pitch

Bouw de relatie op met waarde voordat je ook maar impliceert dat je iets verkoopt.

3

Personaliseer elk bericht

Kopieer nooit letterlijk. Pas elke starter aan op de specifieke persoon en situatie.

4

Kwaliteit boven kwantiteit

Liever 5 warme gesprekken dan 50 koude berichten. Altijd.

Onthoud: LinkedIn is een relatienetwerk, geen verkoopkanaal.

De conversie vindt plaats in het gesprek, niet in de DM. De DM is alleen de brug.