



LinkedIn opvolging

Slim & effectief opvolgen zonder te pushen



LinkedIn outreach werkt het best als je het ziet als een reeks micro-gesprekken, niet als een pitch. In deze les leer je hoe je op een warme, specifieke manier connecteert, hoe je daarna het gesprek opent zonder te verkopen, en hoe je pas later een kleine, logische next step voorstelt.

Je krijgt kant-en-klare berichtvarianten die je alleen nog personaliseert met wat je écht kan zien (post, vacature, nieuws, website), plus duidelijke spelregels om spammy of "mass outreach" te vermijden. Doel: meer reacties, betere gesprekken en een natuurlijker pad richting samenwerking, zonder druk of push.

HOE TE GEBRUIKEN?

- Kies per stap (A, B, C) één variant die past bij je doelgroep.
 - Vul de haakjes in met échte observaties en houd het kort.
 - Volg de regels: geen links, geen "ik wil even pitchen", altijd eindigen met een eenvoudige ja/nee-vraag bij follow-up 2.
-

A. CONNECTIEBERICHT (MAX 280 TEKENS, WARM EN SPECIFIEK)

Variant 1 (observatie + relevantie):

"Hey [VOORNAAM], ik zag dat jullie [OBSERVATIE]. Ik werk vaak met [SECTOR]-teams rond [RESULTAAT]. Lijkt me fijn om te connecteren, ik deel soms korte tips die hierop aansluiten."

Variant 2 (trigger + laagdrempelig):

"Hey [VOORNAAM], proficiat met [TRIGGER]. Ik ben benieuwd hoe jullie [THEMA] aanpakken in [BEDRIJF]. Connecteren?"

Variant 3 (lokaal/Benelux):

"Hey [VOORNAAM], ik zie veel [SECTOR]-bedrijven in [REGIO] worstelen met [PIJN]. Ik volg graag mee hoe jullie het aanpakken bij [BEDRIJF]. Zullen we connecteren?"

Regels voor connectiebericht

1. Geen link.
2. Geen "ik wil even pitchen".
3. Eén haakje dat je echt kan zien (site, post, vacature, nieuws).

Bonus: Variant 4 (gemeenschappelijke context + mini-vraag, laag risico)

"Hey [VOORNAAM], ik kwam je tegen via [GEMEENSCHAPPELIJKE CONTEXT] en zag je post over [OBSERVATIE]. Snelle vraag: is [THEMA] bij jullie nu eerder focus of 'later dit jaar'? Lijkt me leuk om te connecteren."

Korte invul-ideeën:

- [GEMEENSCHAPPELIJKE CONTEXT] = event, groep, comment-thread, mutual connection, vakpagina
 - [OBSERVATIE] = recente post, vacature, case, productupdate, webinar
 - [THEMA] = leadgen, recruitment, content, ads, SEO, e-mail, CRO
-

B. FOLLOW-UP 1 (NA ACCEPTATIE, 2-4 ZINNEN, GEEN PITCH)

Doel: gesprek openen, niet verkopen.

Variant 1 (vraag + context):

"Merci om te connecteren, [VOORNAAM]. Snelle vraag: ligt jullie focus momenteel meer op [OPTION A] of [OPTION B] binnen [THEMA]? Ik vraag het omdat ik vaak zie dat kleine tweaks daar snel impact hebben."

Variant 2 (mini waarde):

"Merci om te connecteren. Eén ding dat bij [SECTOR]-teams vaak snel winst geeft: [1 concrete tip in 1 zin]. Is dat iets waar jullie al mee bezig zijn, of nog niet?"

Variant 3 (compliment zonder slijm):

"Thanks om te connecteren. Ik vond vooral [OBSERVATIE] sterk (ziet er heel helder uit). Benieuwd: wat is jullie grootste prioriteit voor Q1 rond [THEMA]?"

C. FOLLOW-UP 2 (3-6 ZINNEN, LICHT CONCRETER, DUIDELIJKE NEXT STEP)

Doel: micro-aanbod doen (geen zware call).

Variant 1 (mini-audit aanbod):

"[VOORNAAM], ik heb nog eens naar [OBSERVATIE] gekeken en ik zie 2 quick wins die vaak leads verbeteren:

1. [quick win 1]
2. [quick win 2]
3. Als je wil, stuur ik je dat even uitgeschreven in 5 bullets. Zal ik het hier doorsturen?"

Variant 2 (sparcall zonder druk):

"Ik wil je niets aansmeren, maar als [THEMA] dit kwartaal een focus is: ik doe soms een korte sparcall van 15 min om kansen te spotten (zonder verplichting). Als je zegt "ja", stuur ik 2 momenten door."

Variant 3 (resource):

"Ik heb een korte checklist voor [THEMA] die veel [SECTOR]-teams gebruiken om snel te zien waar het lekt. Wil je die? Dan stuur ik hem hier door."

Belangrijk: altijd eindigen met een ja/nee-vraag.

LEERDOELEN:

- Connectieverzoeken schrijven die warm en relevant aanvoelen (max 280 tekens).
- Follow-ups sturen die het gesprek openen, zonder te pitchen.
- Een micro-aanbod doen (mini-audit, checklist of korte sparcall) met een duidelijke ja/nee-vraag.