

Stappenplan LinkedIn leadgeneratie

Buyer persona

In kaart brengen van de doelgroep op basis van industry, functie, bedrijfsgrootte, branche

STAP 01



Connectie verzoeken versturen

Er worden gepersonaliseerde berichten gestuurd naar de buyer persona.

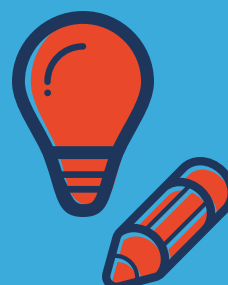
STAP 02



2e bericht

Na 1e verzoek en acceptatie, wordt er een 2e persoonlijk bericht gestuurd, soms zelfs een 3e bericht.

STAP 03



Opvolging

De reacties die je krijgt kun je in je eigen LinkedIn profiel zien en daar opvolgen.

STAP 04



Sales

De reacties zorgen voor afspraken met potentiële klanten en daar kun je nu sales doen.

STAP 05

