



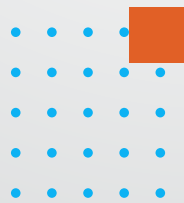
x x  
x x  
x x  
x x

x x  
x x  
x x  
x x

# Social Selling Tips

Tips vanuit de praktijk om succes te behalen met Social Selling

---



x x x x  
x x x x

# Social Selling Tips

Tips vanuit de praktijk om succes te behalen met Social Selling

## Creëer een legitiem profiel.

Sociale media is er voor bedoeld om mensen met MENSEN te verbinden (en dus niet met een bedrijfslogo). Toch is het verstandig niet te persoonlijk te worden met details over bijvoorbeeld je werkervaring (tenzij je op zoek bent naar een nieuwe baan). Zorg ervoor dat je profiel een verlenging is van het merk dat je vertegenwoordigt. Maak je profiel compleet met een professionele foto van jezelf, een beschrijving van het bedrijf waar je voor werkt en hoe je van toegevoegde waarde kunt zijn voor je doelgroep. Vergeet niet om regelmatig posts op je eigen tijdlijn te plaatsen en posts van je leads te liken, sharen of een reactie te plaatsen.

## Geef jezelf een warme introductie.

Bekijk het profiel van een prospect goed voordat je contact op neemt. Zoek naar aanknopingspunten die je kan gebruiken om een gesprek mee te openen. Gezamenlijke connecties kunnen je zelfs een persoonlijke introductie geven. Wanneer je geen gezamenlijke connecties hebt, bekijk dan recente posts die je prospect heeft gemaakt. Je kunt deze posts goed gebruiken om een gesprek te openen en de aandacht te trekken.

## Wees niet meteen een verkoper.

Social Selling kan een erg effectieve methode zijn om lead te genereren, maar kan ook negatief uitpakken als het niet goed wordt uitgevoerd. Social Selling werkt niet als je een gesprek meteen met een sales pitch begint. Het is belangrijk om eerst goed te luisteren wat een prospect nou eigenlijk nodig heeft. Pas dan kun je écht van toegevoegde waarde zijn en bouw je een goede relatie op.

## Spam je prospects niet.

Vermijdt het verzenden van te veel berichten altijd. Wees geduldig, wacht een aantal dagen voordat je een nieuw bericht stuurt en probeer je prospect via een ander kanaal te bereiken, als deze niet reageert na drie berichten. Gerichtte telemarketing kan een goed alternatief zijn om in contact te komen met prospects die niet via Social Media te bereiken zijn.

## Bouw een persoonlijke band op met je prospects.

Menselijke interactie is cruciaal voor een natuurlijk vloeiend gesprek. Social Selling is geen geautomatiseerde advertentiecampaagne met standaard berichten die je naar je lijst met prospects verstuurt. Berichten moeten altijd gepersonaliseerd worden. Bedenk goed naar wie je een bericht stuurt (bekijk zijn of haar profiel) en als je internationaal zaken doet, spreek mensen dan aan in hun moedertaal voor het beste resultaat.



## Wees een expert in jouw werkgebied.

Om als een expert over te komen op te prospects, moet je weten waar je het over hebt. Je zult erachter komen dat prospects soms al veel weten over de technologie die je probeert te verkopen en ze kunnen uitspraken gemakkelijk op echtheid controleren op het internet. Zorg er altijd voor dat je de oplossing die je verkoopt en de markt waarin je werkt van binnen en van buiten kent.

## Creëer zichtbaarheid voor je merk.

Word een echte “ambassadeur” van het merk dat je vertegenwoordigt. Als merkambassadeur zorg je ervoor dat jouw profiel opvalt bij je doelgroep. Dat kun je doen door regelmatig iets op je tijdlijn te plaatsen, te reageren op posts van connecties en actief meedoen in groepen of communities waar je doelgroep lid van is. Actief meedoen op social media zorgt ervoor dat je vaker voorbij komt op de tijdlijn van je prospects. Daardoor leren prospects jou en je merk al een beetje kennen en is het makkelijker om een gesprek aan te gaan.

## Beheer je posts met een content kalender.

Het kan lastig zijn om het overzicht te bewaren over je social media posts. Vooral als je regelmatig diverse content op verschillende platformen wilt plaatsen. Een content kalender is een planning van alle posts die je de komende periode gaat maken. Met een duidelijke planning zorg je voor dat je vooruit kan werken en zorg je voor samenhang op je tijdlijn en in groepen waar je lid van bent. Dan hoef je niet op het laatste moment nog snel even een berichtje te typen. Zorg ervoor dat de content in de kalender divers is. Je kunt denken aan brochures, whitepapers, interessante artikelen of een bericht over een actueel onderwerp.

## Wees bereid om meerdere kanalen te gebruiken.

Social Media zijn geweldige kanalen om een gesprek aan te gaan, maar soms is er meer nodig om een prospect te overtuigen. Bied een prospect andere communicatiekanalen aan wanneer deze daar behoefte aan heeft. Wees bereid om meer informatie via email te sturen, of om je prospect te bellen om hem of haar de waarde van je product uit te leggen.

## Geef, Geef, Geef... dan vraag.

Mensen zijn meer bereid een gesprek aan te gaan wanneer je iets aanbiedt, in plaats van iets vraagt. Wanneer je een bericht naar een prospect stuurt, zorg ervoor dat je waarde toevoegt met bijvoorbeeld premium content, tools of gratis advies. Het aanbieden van waarde zorgt ervoor dat je de aandacht trekt en prospects je als een expert gaan zien. Vanuit die positie zullen mensen veel beter luisteren naar wat je zegt.

## Volg de gebruikersregels van het social media platform dat je gebruikt.

De regels overtreden kan grote gevolgen hebben. Je profiel kan permanent geblokkeerd worden en dan kun je er nooit meer bij. Dat betekent dat je al het werk dat je in het opbouwen van je netwerk zomaar kwijt kunt raken!

