

JILL VANDEN BOSCH SALES
COACH

CONVERTERENDE DM BERICHTEN + TEMPLATES

*Die zorgen voor meer verkopen
uit je gesprekken*

Meer dan 40
DM voorbeelden



jillvandenbosch.nl

Hi Closer!

Waarschijnlijk ben jij een ondernemer wiens business niet compleet afhankelijk is van (sales)gesprekken, maar ben je wel nieuwsgierig of er meer voor jou te halen valt uit de gesprekken die je toch al voert.

Het antwoord is Ja.

In dit e-book focussen we op de woorden die je wel zegt: welke moet je kiezen om te zorgen dat de ander jouw waarde gaat inzien?

Je vindt hier ongeveer 40 bewezen werkende opties voor je DM die ervoor zorgen dat je in een kwartier per dag je sales kunt doen. Daarbij is het wel net als het kookboek *"15 minuten koken" van Jamie Oliver*: het is mogelijk, mits je alle keukengereedschap en ingrediënten al klaar hebt staan: je gesprekstechnieken, LinkedIn open, je droomklant en doel helder, etc.

CONCREET WAT JE IN DIT DOCUMENT KRIJGT:

Paginanummer

- 22 eerste DM bericht opties 3
- Tien verschillende DM opties om in een LinkedIn connectieverzoek te zetten 6
- **Nieuw:** Uitgelicht bericht: Wat maakt een DM een goede DM? 8
- De grootste fout die je kan maken in je DM 9
- Zeven opties om vanuit de DM je aanbod te introduceren 10
- + Toegang tot mijn besloten podcast over welke 3 zaken je echt moet vermijden in de DM 10
- Mijn converterende salesgesprekken structuur 11
- Wat je kunt zeggen wanneer de ander je negeert 12
 - Zeven berichten voor wanneer mensen jou toevoegen/gaan volgen maar er geen bericht bij zetten 12
 - Vijf berichten voor wanneer mensen je verzoek accepteren, maar niets terugzeggen 13
 - Wanneer de ander ineens niks meer laten horen 14
- Hoe nu verder? 15
- Een planner waar jij je DM's op kunt afvinken 16

Waarom dit conversie template?

Om jou te laten stoppen met ronddwalen, zoeken naar de juiste woorden en te laten weten wat werkt. Alle berichten hebben gewerkt en werken nog steeds dagelijks voor mijn klanten. Mijn doel is jou op het juiste pad te zetten met een kompas in je hand.

Sommigen zeggen dat ik veel te verkoperig ben en mijn stijl hun totaal niet aanspreekt, anderen zeggen dat ik hun kijk op verkopen en eigenwaarde voorgoed heb veranderd.

Lees dit e-book en oordeel zelf.

Disclaimer 1:

Het perfecte bericht bestaat niet. Je ziet hieronder HEEL VEEL opties. In dit e-book vind je een greep uit de berichten die kunnen werken. Het is van meerdere facetten afhankelijk of ze dat ook echt doen. Het kan zijn dat niet alle voorbeelden even nuttig voor je zijn, omdat je net een ander beroep hebt of je bijvoorbeeld alleen op C-level connecties richt. Dat kan. In mijn ervaring is er altijd wel een mouw aan te passen. Je kan het met een paar aanpassingen en natuurlijk jou tone of voice deze berichten ook voor jou laten werken. Kom je er niet uit? Stuur mij dan even een DM, kijk ik met je mee.

Op maat gemaakt:

Dit hieronder zijn korte berichten en tips. Ze werken, dat durf ik met 100% zekerheid te zeggen, alleen het is maar 1 statisch bericht. Heb jij dit -book gedownload omdat je ermee aan de slag wil, maar weet je dat je in de praktijk toch ook graag feedback wil op jouw situaties? Doe jezelf een plezier, sla de formaliteit over en plan een kennismaking met me in. Laten we samen in mijn salescall meteen goed kijken wat ik voor je kan doen en hoe dat er uit zou zien voor jou.

OKE, LATEN WE DE BERICHTEN IN DUIKEN!



Eerste Directe Berichten:

1. Hi <naam>, ik zie op je profiel dat je <vul in niche>. Wat cool. Volgens mij doe je al veel met sales of niet?
2. Beste <naam>, ik zie dat je <functie> bent, wat interessant. Ik focus me op <X> en voeg je graag toe aan m'n netwerk! Is sales iets waar je mee bezig bent of liever helemaal niet aan denkt?
3. Hi <naam>, waar jij je als <X> coach richt op het beter in je vel zitten van vrouwen waardoor ze meer klanten aantrekken, richt ik me op het psychologische stuk daar in. Ik zie een mooie aanvulling maar ook een groot gat. Hoe ervaar jij dit?
4. Hi <naam>, je stond bij mijn suggesties, en toen ik even ging kijken zag ik dat je een gevestigde naam bent als het aankomt op <X>. Het is mijn missie om <vul missie in>. Voor mij is <expertise van de ander> daar onmisbaar in. Hoe zie jij dit?
5. Hee <naam>, ik kwam op je profiel, las je bio, zag die post over <voeg post onderwerp in> en was om. Ik dacht jou wil ik volgen, haha! Vandaar mijn volg-melding. Tof om je zo te 'ontmoeten' en wie weet tot in de toekomst 🥰 Liefs, <naam>
6. Hee <naam>, ik kwam op je profiel hier en vind het heel tof wat je doet en hoe je jezelf zo duidelijk positioneert. Daarnaast viel me ook op dat je wordt gevolgd door (in mijn ogen) grote namen als <vul naam in>. Hoe heb je dat gedaan haha? Anyhow, het lijkt me tof hier te connecten! Volgens mij zijn we een beetje van dezelfde leeftijd en ik bereid graag m'n netwerk hier op insta uit. Liefs, <naam>.
7. Hi <naam>, ik zag je voorbij komen in de story van <vul in> en dacht ik ga je even volgen om te kijken wat je zoal doet 🤔 haha. Gewoon ordinair nieuwsgierig eigenlijk! Mvg, <jouw naam>
8. Haai <naam>, ik kwam voorbij je Instagram en wat een interessante service bied je aan. <zeg/vraag iets over die service>? Zelf ben ik ook online ondernemer en het lijkt me tof te connecten met je! Gr, <jouw naam>
9. Hey naam>, ik zie net jou voorbij komen als coach van <X> op LinkedIn en zag dat je mij al volgde, leuk! Ik ben je terug gaan volgen, interessant om via deze weg meer van je te zien.

Eerste Directe Berichten:

10. Hey hey! Ik kwam op je profiel en het is me niet heeelemaal duidelijk wat je precies doet, maar het lijkt me tof om er achter te komen want je profiel ziet er goed uit! Lijkt me interessant om te connecten

😊 Gr, <Jouw naam>

11. Hi <naam>, ik zag je bij de growth hack voorbij komen en je viel me op door je pitch. Ik ga je volgen!

Gr, <Jouw naam>

12. Beste <naam>, Ik kwam je profiel tegen en zag dat we beide geïnteresseerd zijn in <specifieke interesse>. Ik zou het leuk vinden om met je te verbinden en onze kennis te delen.

13. Hi <naam>, vanuit <benoem waar je ze van kent> voeg ik je graag hier toe. Tof om te kijken wat je zoal deelt. <zeg iets over hun profiel als 'Mooi aantal volgers heb je' of 'Toffe tijdlijn heb je'. Die post over <x> spreekt me aan, ik ben benieuwd waar je je mee bezig houdt. Gr, <Jouw naam>

14. Hi <naam>, ik zag dat je een connectie bent met <benoem connectie> en ga je daardoor graag volgen, ik ben benieuwd wat je zo al deelt. Wat drijft je achter de kracht van <vul niche in>. Gr, <Jouw naam>

15. Hi <naam>, het lijkt me heel erg tof om ooit met je te werken. Wat moet ik daarvoor doen? Gr, <Jouw naam>

16. Hey <naam>, hoe is het met je? Als een echte ondernemer ben ik even in mijn cijfers gedoken ☺ en ik zag dat je op de link had geklikt binnen de mail over <vul in hoe je erbij kwam>. Super leuk om te zien dat je het interessant vind. Nu ben ik natuurlijk enorm nieuwsgierig, wat maakt het dat je nog geen beslissing hebt genomen? Als ik nog vragen kan beantwoorden, let me know!

17. Love de titel <vul functietitel in>, weer even iets anders dan <vul algemene titel in> waar je toch mee opvalt. Ik ga je volgen om te kijken wat je zo al doet!

18. Hey <naam>, ik zag dat je de post had geliked bij <naam>, vanuit daar zou ik graag met je in gesprek gaan. Hoe interpreteer jij dit?

Eerste Directe Berichten:

19. Hey <naam>,—geef hier een oprecht compliment over wat dan ook wat je aanspreekt, het belangrijkste is dat je dit doet als je het ook zo voelt en meent, bijvoorbeeld:—wat een enorm mooie foto's maak je als fotograaf. Ze maken echt iets bij me los. Als ik het zo zie, focus je je heel erg op <noem doelgroep>, klopt dat?

20. Hé <naam>, ik zag dat je wordt gecoacht door <X>/ik zag je voorbij komen in een testimonial/nieuwsbrief van <x>, ik ben heel benieuwd; hoe heb je het ervaren?

21. Belangrijke niche heb je 🙌 mooi

22. Hey hey! Ik kwam op je profiel en het is me niet heeeelemaal duidelijk wat je precies doet, maar het lijkt me wel relevant om er achter te komen want je profiel ziet er goed uit! Lijkt me interessant om te connecten 😊 Gr, <Jouw naam>



LEES VERDER



Specifiek voor LinkedIn:

Bovenstaande voorbeelden kunnen ook gebruikt worden voor LinkedIn, maar hieronder nog een paar specifieke die goed werken wanneer je maar 1 kans hebt in je connectieverzoek:

1. Hi <naam>, we kennen elkaar niet, maar ik zag je voorbij komen op mijn feed en zag een aantal overeenkomsten. Ik voeg je graag toe aan mijn netwerk om te kijken wat je nog meer deelt. Mogelijk is het interessant voor nu of in de toekomst.

2. Ha <naam>, wat een pakkende foto heb je op je profiel! Door de combinatie met je 2e zin is het me meteen duidelijk dat jij er bent voor de <vul niche in>. Inspirerend! Ik voeg je graag toe aan mijn netwerk om te kijken wat je zo al deelt.

3. Hi <naam>, ik ben je gaan volgen omdat ik je posts & video's steeds voorbij zag komen op mijn tijdlijn, leuk! Volgens mij ben jij ook fulltime ondernemer/ ken jij <noem gemeenschappelijke connectie> ook toch? Mvg, <Jouw naam>

4. Hey <naam>, ik zag jou like ergens en de energie SPAT er vanaf. Ik houd ervan en kan meer van jouw energie goed gebruiken in mijn tijdlijn ;). Mvg, <jouw naam>

5. Hey <naam>, ik zag dat je van <vul niche in> bent en we een gemeenschappelijke connectie hebben met <naam connectie>. Genoeg reden al om met je te connecten zou je zeggen, maar ik ben ook heel erg benieuwd wat je drijft. Je pagina ziet er in ieder geval verzorgd uit! Gr, <jouw naam>

6. Hi <naam>, we kennen elkaar nog niet maar ik zag dat je je bezig houdt met <vul betreffende niche in> en ik ging even kijken en zie veel overeenkomsten. Ik hoop dat je <vul iets in wat je diegene wenst, als bijvoorbeeld 'je het maximale uit je bedrijf haalt/ het aankan met de drukte nu/ je sales op rolletjes lopen> en ik voeg je graag toe aan mijn netwerk! Gr, <jouw naam>

WANNEER ZE OP JE PAGINA HEBBEN GEKEKEN

(dit kan zowel op LinkedIn als via je e-book/nieuwsbrief dat je ziet dat ze hebben gekeken etc)

7. 'Hi <naam>, ik zag dat je op mijn pagina was uitgekomen. Ik ben benieuwd hoe je hier zo terecht bent gekomen! Mvg, <jouw naam>.

8. Hi <naam>, ik zag je voorbij komen op mijn feed, doordat je de post van <naam> hebt geliked. Ik voeg je graag toe aan mijn netwerk.

9. Hallo <naam>, LinkedIn stuurde me een melding dat jij op mijn profiel had gekeken. Dan moet het wel belangrijk zijn ;). Nee zonder gekheid, ik voeg je graag toe aan mijn netwerk en ben natuurlijk wel nieuwsgierig hoe je zo bij mij bent uitgekomen. Zou je dat met me willen delen? Gr, <jouw naam>.

10. Hi <naam>, ik zag dat je op mijn profiel had gekeken, ik gok via <naam> aangezien dat onze gemeenschappelijke connectie is. Cool! Ik stuur je graag een connectie verzoek, zodat we elkaar kunnen volgen. Gr, <Jouw naam>



Uitgelicht bericht

WAT MAAKT JOUW EERST DM NU EEN GOEDE DM?

Onderstaand bericht is een goede optie voor in het LinkedIn connectieverzoek. Ik licht aan je uit waarom dat het is, zodat je hier je eigen versie van kunt maken.

”

Hey Yvonne, we kennen elkaar niet, maar ik wil je wel graag leren kennen, haha! Door je beroep, maar ook omdat ik zie hoe je je beweegt hier op LinkedIn, waardoor ik vermoed dat we dezelfde mindset hebben. Vriendelijke groet, Jill

Intentie/reden uitspreken: wij mensen ruiken een doorschemerende verkoper al van een kilometer afstand. Je hoeft niet letterlijk te benoemen wat het precies is. Maar hoe opener je bent hoe beter het is voor het opbouwen van de vertrouwensband.

What's in it for them: ik zet erbij wat het voordeel is voor de ander. Wat maakt dat ik denk dat het interessant is om te connecten voor hén.

Persoonlijk: ik laat weten dat ik op hun profiel heb gekeken en maak op basis daarvan de koppeling naar de persoonlijke connectie. Dit laat zien dat ik op meer uit ben dan alleen een sale.

Nu jij!

Extra: de grootste fout je je kunt maken in de DM

OP DE VOLGENDE PAGINA KOMT HOE JE VANUIT DE DM DOOR KUNT VRAGEN NAAR JE AANBOD

Waar ik zie dat —op welk niveau je ook bent—kansen niet worden benut, is op het moment dat de deal moet worden geclosed. Ik neem je eerst mee wanneer dit moment naar mijn mening is:

- *Er is een band. Daarmee bedoel ik: er is vertrouwen en een ontspannen sfeer. Dit merk je aan wat de ander heeft gedeeld over zichzelf, of er veel open vragen zijn beantwoord en of diegene dankbaar is met jouw advies*
- *Wanneer de pijn en het verlangen van de ander duidelijk is*
- *Vaak ook wanneer je het gevoel hebt 'uitgesproken' te zijn in de DM*

De grootste fout die je kunt maken op dit moment, is te lang blijven hangen in dit gesprek en niet de vervolgcalls maken naar het hoofdaanbod.



Van het eerste bericht naar: 'ik heb ook nog een aanbod':

Een nieuwe disclaimer: Ik doe sales vanuit het oogpunt dat ik de ander verder wil helpen. Er zitten geen verborgen intenties achter dat ik iemand stiekem toch mijn holletje in wil trekken. Vanuit de intentie dat ik de ander dus echt wil helpen, stel ik dus deze vragen. De toon waarop je dat doet, is essentieel.

DEZE VRAGEN KUN JE STELLEN IN JE DM:

1. Vind je het fijn als ik hierin met je meedenk?
'Ja'. → Oke, kan je vanmiddag even bellen? Dan doe ik dat direct.
2. Mag ik je wat kritische vragen stellen?
'Ja'. → Oke, kan je vanmiddag 14.00? Dan denk ik even hardop met je mee.
3. Hoe klinkt het voor je om hier samen even over te sparren?
4. Zullen we hier anders over brainstormen in een call?
5. Hoe zou je het vinden als ik hier met je over mee denk in een resultaatcall?
6. Is dit iets waar je interesse in zou hebben?
7. Vind je het leuk als ik je wat meer vertel over mijn aanbod?

WIL JE MEER TIPS OVER DE DM? SCAN DE CODE HIER RECHTS EN KRIJG TOEGANG TOT MIJN BESLOTEN PODCAST OVER WELKE 3 ZAKEN JE ECHT MOET VERMIJDEN IN DE DM



Mijn converterende salesgesprekken structuur

Ik geloof niet in scripts. Het is belangrijk dat jij jezelf bent en praat zoals jij praat. Wel heb ik een methode ontwikkeld, de SELLPRO methode. Hiermee sla je eigenlijk een aantal piket paaltjes in de weg, waarop je de rest van je gesprek kunt baseren.

In mijn trajecten oefenen we wekelijks met deze methode en geef ik ook feedback op jouw salesgesprekken. Meer informatie daarover onderaan.

DEZE 6 PUNTEN BASEER HANG IK AL MIJN GESPREKKEN AAN OP:

- ☐ *Sett the Stage* = Small talk + eigenlijk. Zoek verbinding in de overeenkomsten.
- ☐ *Establish* = Schets het kader. Wat kan iemand verwachten?
- ☐ *Learn Needs* = Zorg dat je alles weet van iemands uitdaging en verlangens
- ☐ *Lay out Solutions* = Vertel in 2 zinnen hoe je hun probleem oplost of o.b.v. verlangen het perspectief schetst
- ☐ *Persuade* = Overtuigen d.m.v. open vragen en 'confronteer' waar nodig
- ☐ *Recap* = Vat het samen en geef sturing aan het gesprek. Dit kan ook tussendoor als je het even niet meer weet.
- ☐ *Obtain Commitment* = Zorg dat de JA ook echt een Ja is of tackel de bezwaren

Tip: Print dit blaadje uit en houdt het naast je tijdens het gesprek!

Wanneer mensen jou toevoegen / gaan volgen :

(EN NIETS ERBIJ ZEGGEN)

1. Hi <naam>, ik liep een beetje achter met mijn verzoeken hier, maar leuk te connecten! Als het goed is kennen we elkaar (nog) niet toch? Wat maakte dat je me aan je netwerk toe wilde voegen? :) Gr, <Jouw naam>

2. Hé <naam>, normaal accepteer ik eigenlijk geen 'vreemde' verzoeken, maar jou subtitel vond ik zo sterk dat ik dacht: hier wil ik meer van weten 🧐. Ik ga de komende tijd eens kijken wat je post en deelt. Op wat voor type klanten focus jij je vooral?

3. Hi <naam>, wat interessant dat je mij aan je netwerk wilde toevoegen. Voor zover ik weet kennen we elkaar niet? Wat maakte dat je mij in je netwerk wil? Ben benieuwd! Mvg, <Jouw naam>

4. Ha <naam>, ik zie een aantal gemeenschappelijke connecties, maar verder gaat er geen belletje rinkelen. Hoe ben je zo bij mij terecht gekomen? Groet, <Jouw naam>

5. Hi <naam>, welkom in mijn netwerk. Interessant je via deze weg te ontmoeten, wil je me meenemen in wat maakte dat je me aan je netwerk wilde toevoegen? Gr, <Jouw naam>

6. 🙌

7. Heee leuk dat je bij mij terecht bent gekomen. Noem me ouderwets, maar ik geloof nog steeds in oprechte connecties en vind het daarom belangrijk om de verbinding op te zoeken. Wat maakt dat mijn profiel je aansprak?

Je kunt ook een combi maken van verschillende berichten hierboven natuurlijk!

Wanneer je lead ineens niets terug zegt:

OP LINKEDIN, OF WANNEER ZE NA 1 BERICHT INEENS NIETS MEER ZEGGEN

1. Hi <naam>, ik wilde heel even checken of mijn bericht hierboven goed is aangekomen bij je! Hoop dat alles goed gaat!
2. Hé <naam>, had je mijn bericht hierboven goed ontvangen? Even checken :)!
3. Hi <naam>, ik vermoed dat je in alle drukte over mijn bericht heen hebt gelezen, vandaar dat ik nog even een bericht er achteraan stuur. Ik zou namelijk graag je antwoord horen op <vul topic in waar je over praatte>.
4. Ha <naam>, ik zie dat je wel online bent en reageert, maar nog niet aan mijn bericht bent toegekomen. Ik snap zelf helemaal hoe dat gaat, vandaar dat ik je er nog even aan herinner bij deze. Zou het tof vinden van je te horen! 😊
5. Hi <naam>, ik zag dat je al een paar dagen niet aanwezig bent geweest. Gaat alles goed?

KIJK OP DE PAGINA HIERONDER WAT JE KUNT DOEN ALS ZE ÓÓK OP DIT BERICHT NIET MEER REAGEREN. IK ZEG ALTIJD MINIMAAL TWEE KEER OPVOLGEN, DAARNA LOSLATEN VANUIT LIEFDE.



Wanneer mensen ineens helemaal niets meer van zich laten horen

EN JE AL VERDER IN HET PROCES WAS

1. Hi <naam>, ik heb je 2 berichten gestuurd en 2 keer gebeld zonder gehoord. Daarom ga ik er nu vanuit dat je geen interesse hebt voor XXX. Ik vond het super je te spreken en wens je al het beste voor de toekomst! Liefs, <Jouw naam>

2. Hi <naam>, ik heb je nu meerdere keren geprobeerd te benaderen, en helaas zonder gehoor. Ik hoop dat alles goed met je gaat en wil je laten weten dat ik nu stop met contact opnemen. Ik wens je het allerbeste!

3. Hi <naam>, ik wilde je even laten weten dat ik je niet te pakken krijg en je daarom nu zal loslaten. Dat houdt in: ik zal stoppen met jeproberen te contacteren 😊. ik wens je al het beste! Liefs, <Jouw naam>

4. Ik krijg je helaas niet te pakken! Lieve X, ik ga je plek dan toch echt aan een ander gunnen! Ik vond het te gek om je enthousiasme mee te krijgen, maar ik zoek ook echt commitment van de deelnemers en ik kan me voorstellen dat je die nu wellicht niet kunt bieden! Gr, <jouw naam>





Zo! Dat was hem

Ik hoop dat mijn tips je hebben geholpen, maar mogelijk weet jij ook dat dit ene e-book waarschijnlijk niet het hele probleem gaat oplossen. Het is slechts een kusje op een botbreuk. Er is vaak meer nodig dan één e-book.

Ik heb wat ideeën hoe ik jou kan helpen je aanbod ook echt te veropen. Weten hoe? Plan dan een vrijblijvende salescall, dan videobellen we een half uur met elkaar en onderzoeken we samen wat nu handig is en schets ik welk perspectief ik voor je zie. Mensen zijn vaak verrast hoe relaxed en vrijblijvend deze call is. Lijkt me tof je te spreken!



EXTRA: Planner 'elke dag 10 DM's:

1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20
21	22	23	24	25
26	27	28	29	30
31				