

Dit is het
framework waarmee
ik 27 *hoge kwaliteit* leads
op een call kreeg

zonder te overtuigen of te pushen



Steel mijn
DM framework

JILL VAN DEN BOSCH

SALES
COACH

Het Framework: Van DM naar Deal

Als jij hier bent, dan weet ik één ding zeker:

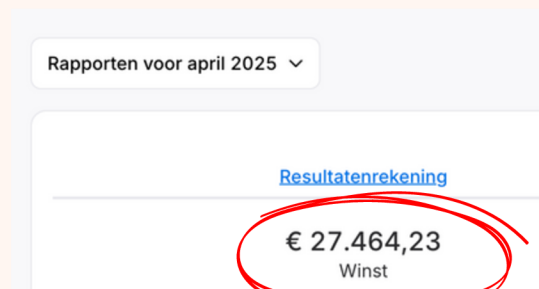
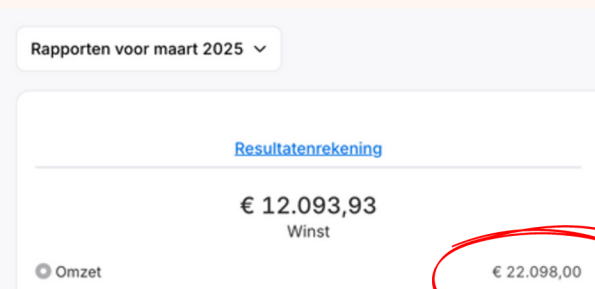
Je bent niet bang om te verkopen: je zoekt gewoon een manier die werkt voor jou.

Geen ingewikkelde sluiperige strategieën waarbij je het idee hebt dat je iemand anders moet worden om te verkopen

Gewoon echte gesprekken, echte connecties, en klanten die uit zichzelf “ja” zeggen.

In dit framework geef ik je exact mee hoe ik 27 kwalitatieve leads op de call kreeg; zonder te pushen, zonder overtuigen.

En ja... dat levert uiteindelijk 20-30k maanden op.



Het Framework: Van DM naar Deal

Maar misschien is dat nog niet je doel; misschien wil je gewoon snappen hoe je vandaag nog de juiste DM's stuurt, zodat er weer beweging komt.

Ook dat kan middels deze berichten.

Dus pak dit erbij, lees met focus, en voel vooral:
Dit kan ook voor jou werken.

En ik zeg dit niet als de zoveelste “online business guru” die vooral omzet draait met het verkopen van cursussen over — jawel — omzet draaien.

Ik deel dit met je omdat deze strategie, als je 'm toepast zoals ik je laat zien, ook voor jou kan werken. Niet als trucje, maar als bewezen werkwijze die je echt resultaat oplevert.

Want ik werk niet met loze beloftes. Ik werk met ondernemers die concrete resultaten willen.

En die ook behalen.

Ik kwam bij Jill met een bedrijf
wat eigenlijk nog een hobby was.
Nu zit ik op standaard 5 nieuwe
klanten per maand

Kristy, carrière coach



Fase 1: Hook

Openers die direct opvallen en aansluiten bij de pijn of het verlangen van je ideale klant:

(Dit zijn dus berichten die ik & mijn team nu zelf gebruiken):

- 1 Hee Kelly, 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, Jill
- 2 Hi Floor! Wat LEUK om via hier te verbinden!! Ik ben altijd nieuwsgierig (en denk ook dat dat een belangrijke eigenschap is van goede verkopers): wat sprak je aan om de connectie aan te gaan? Misschien delen we een liefde voor oprechte sales? 😊
- 3 Ha Caroline, wat een pakkende foto heb je op je profiel! Door de combinatie met je ze 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. Gr, Jill

Fase 1: Hook

Wat is de gemeenschappelijke deler? Het is een soort formule:

$$m = \frac{f(x_2) - f(x_1)}{x_2 - x_1}$$

Oprechtheid + jouw reden / je intentie = een succesvolle start van een lead uit je DM halen.

Herken je het als je nu terugkijkt?

Maak de koppeling met iemands profiel. Je hoeft er geen heel scriptie onderzoek aan te wijden, maar kijk even en zeg er iets over.

ChatGPT en automatiserings DM machines zijn er genoeg; die persoonlijkheid en verbinding wordt alleen maar belangrijker.

Fase 2: Connectie

Je connectieverzoek is geaccepteerd. Lekker!
Vanaf nu willen we de connectie aangaan.

Mensen kopen namelijk alleen bij je wanneer ze ontspannen zijn
EN jou vertrouwen.

Hoe bouw je dat vertrouwen op?

Dit kan ik simpel omschrijven: Door jezelf te zijn.

In de DM wil je het daarom persoonlijk maken (lees: iets over
jezelf delen) zonder 'robotachtig', vaag of overdreven gezellig te
zijn.

Geen 'Hey hoe is het?'

maar:

'Wonend in Utrecht, gek op mensen overtuigen dat verkopen in
iedereen zit, en een haat aan alles met matcha omdat het gewoon
naar gras smaakt. Thats me! Wie ben jij <naam>?'

Ook hier kan je dus weer dezelfde succesformule toepassen:

Oprechtheid + jouw reden / je intentie = conversie

Met dat in gedachten, dit zijn nog 5 andere zinnen die je kunt
zeggen:



Voorbeeldberichten:

- Hi! Ik zag je post over <onderwerp> en het raakte me. Je kijkt op een scherpe maar oprechte manier naar dingen. Met name dat stuk over <XYZ> vond ik goed. Dat wil ik vaker in m'n tijdlijn zien. Ik help veel ondernemers die sales spannend vinden; herken jij dat of heb je daar juist al een ritme in gevonden?"
- 'Aan onze gemeenschappelijke connecties te zien zitten we duidelijk in dezelfde bubbel, maar kennen elkaar nog niet echt. Lijkt me leuk om te horen wat jij op dit moment belangrijk vindt in je bedrijf / Wat was de aanleiding dat je me toevoegde?'
- 'Hi <naam>, We hebben veel overlap in doelgroep zag ik. Hoe zorg jij ervoor dat jouw klanten ook echt converteren? Of is dat voor jou ook al lange tijd het grootste geheim van je business? 😊'
- "Hi <naam>, ik zag je foto, gedetailleerde banner en consistente posts. Eigenlijk puur daardoor dacht ik: jij staat serieus in het ondernemerschap. Die mensen wil ik graag in mijn netwerk. We kennen elkaar dus totaal niet, maar ik zou je wel graag leren kennen en meer over je te weten komen. Wat voor type klanten werk jij het liefst mee?"
- Hi <naam>, Je lijkt me iemand die bewust bezig is met groei, door <XYZ> op je profiel. Misschien een directe vraag, maar ik ben zelf altijd veel te druk voor chit-chat haha. Waar ligt jouw focus de komende tijd?

*Wat is key?
Persoonlijke
koppelingen!*

Fase 3: Conversie-aanzet

Hoe je vanuit een waardevolle gesprek waarin je over en weer praat “de brug” maakt naar je aanbod, zonder salesy te worden.

- Het antwoord is: NIET.

Nouja, opdringerig worden hoeft niet. Maar ik vind dat nu de tijd is gekomen om te beslissen; sales = helpen. Je bent ondernemer geworden, dus je zal ook sales moeten doen.

Dus wanneer het moment komt is het aan jou om er niet omheen te draaien, maar gewoon te vragen:

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. OF “Hoe zou je het vinden als ik hier met je over meedenk in een resultaatcall?”



Fase 4: Afsluiten & opvolgen

MONEY IS IN THE FOLLOW UP!



Wist je dat 80% van de mensen 5 opvolgingen nodig heeft om te kopen. Dat komt omdat we uitgemolken zijn qua marketing en sales. We zijn soms koop-moe, afgeleid, voelen de urgentie niet meer als er teveel tijd tussen zit.

Daarom hieronder wat voorbeeldzinnen die je kunt sturen, maar ik heb een nog beter inzicht voor je:

Zorg dat je altijd een concrete tijdsafspraken hebt staan voor het vervolg. Eindig nooit een call met een open einde. Stel zowel in de DM, als na je call, een datum + tijd voor.

Hierbij ook 3 concrete opvolgberichten die niet needy zijn maar wel conversie opleveren

3 berichten

Om weer op een subtiele maar urgente manier in de lucht te komen bij je lead. Terwijl je jezelf blijft, niet pusht, maar wel leiderschap neemt

1

Hee [naam], ik wil je even checken: je gaf aan dat je dit herkende. Super waardevol! Ik ben deze week in gesprek met nog een paar ondernemers, dus ik wil even bij jou checken:

Wil je hier verder op doorpakken, of gun ik de plek aan iemand anders?

Geen haast, het mag ook een later moment zijn. Ik hoor het graag 🙏

2

Hey [naam], ik dacht vandaag even aan ons gesprek / jouw bericht. Vooral dat stuk over [X].

Soms weet je gewoon: hier zit iets.

Wat zou een goed moment zijn voor jou om naar <verlangen> te gaan? (en dan aansturen op een call)

3

Ha [naam],

Even een heads-up: ik heb nog een paar open plekken voor [week X], en ik weet dat jij aangaf dat je [probleem of verlangen].

Als je dit momentum wilt pakken, dan is dit een mooi moment.

Laat je me weten of je nog wilt bellen hierover? 😊



Elke maand 3 klanten binnenhalen, door je DM strategie

Weet je wat het echte probleem is?

Je bent goed in wat je doet. Echt.
Maar het lijkt alsof het niet genoeg is.

Je deelt waardevolle content. Je krijgt hier en daar wat reacties.
Maar de klanten? Die blijven uit.

En dan komt de twijfel.

“Doe ik iets verkeerd?”
“Is mijn aanbod niet goed genoeg?”
“Ligt het aan mij?”

Nee. Het ligt niet aan jou.

Je hebt gewoon nooit geleerd hoe je op een natuurlijke, menselijke manier kunt verkopen via DM's; zonder pushy te zijn.

In dit e-book geef ik je precies het framework dat ik zelf en mijn team dagelijks gebruiken om van DM naar deal te gaan.
Zonder scripts, zonder manipulatie, en zónder jezelf te verliezen in de sales.

En als je merkt: hier wil ik meer mee doen, of je denkt: ik wil dit ook in mijn salesgesprekken leren toepassen....dan nodig ik je uit om een vrijblijvende resultaatcall te boeken.

Daarin kijk ik en mijn team met je mee hoe jij dit kunt vertalen naar jouw business. Geen verkooptrucjes. Wel eerlijkheid, richting en resultaat.

[Boek je compleet vrijblijvende call hier](#)