

JILL VANDEN BOSCH SALES  
COACH

# 7 CONVERTERENDE DM BERICHTEN

*Voor in je Sales Toolbox*



[jillvandenbosch.nl](https://jillvandenbosch.nl)

# Hi Closer!

Zo noem ik ondernemers die aan verkopen doen. Want jij wil als het goed is meer deals gaan closen.

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 document 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 10 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 *"75 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:*

- 9 top scorende berichten voor LinkedIn
- Uitgelicht bericht: Wat maakt een DM een goede DM?
- 7 opties om vanuit de DM je aanbod te introduceren



# Waarom dit 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 een aantal opties. Het is een greep uit mijn e-book hierover die ik verkoop. Of het bericht voor jou werkt, is van meerdere facetten afhankelijk. 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? Ik zie dat klanten hun conversie gemiddeld met 40% omhoog gaat wanneer we gaan samenwerken. Dit betekent vaak rond de 2-4 extra klanten per maand. Wil jij weten of dit ook voor jou kan werken? Plan een kennismaking met me in en ik neem je mee in wat jij kan aanpassen om aan de lopende band deals te sluiten

*OKE, LATEN WE DE BERICHTEN IN DUIKEN!*



# De 9 top-berichten voor in een eerste bericht:

*Kijk goed welke je kiest en pas hem aan naar jouw tone of voice. Je hebt tenslotte maar 1 kans een goede eerste indruk te maken:*

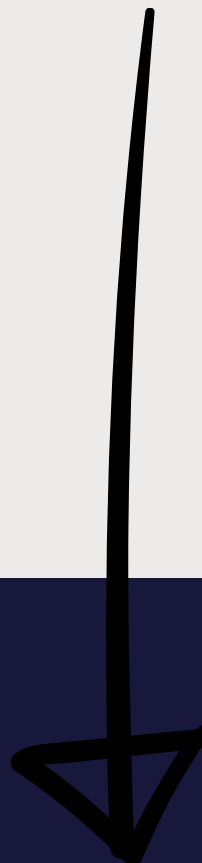
1. Hi <naam>, we kennen elkaar niet, maar ik zag je voorbij komen en zag een aantal overeenkomsten. Ik voeg je graag toe aan mijn netwerk om te kijken wat je nog meer deelt. Mogelijk is het interessant voor nu of in de toekomst!
2. Ha <naam>, wat een pakkende foto heb je op je profiel! Door de combinatie met je 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.
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 ;). Ik ga je volgen! 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>

7. Hi <naam>, ik zag je voorbij komen op mijn feed, doordat je de post van <naam> hebt geliked. Wat een tof profiel heb je! Ik ben nu niet opzoek naar <niche> maar ik voeg je graag toe aan mijn netwerk!

## *WANNEER ZE OP JE JOU ZIJN GAAN VOLGEN:*

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

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>.



# Uitgelicht bericht

## WAT MAAKT JOUW EERST DM NU EEN GOEDE DM?

Een goede DM draait om de ander i.p.v. jou. Je wil aan de ander laten merken dat je diegene echt ziet. Een persoonlijke connectie maken in de wereld van steeds meer oppervlakkigheid en standaard berichten. Bijvoorbeeld”

” Hey Yvonne, we kennen elkaar niet, maar ik wil je wel graag leren kennen. Doordat je <beroep> bent, maar ook omdat ik zie hoe je je profiel er uit ziet. Soms denk je bij mensen ‘ik vermoed dat we dezelfde mindset hebben’. En dat denk ik bij jou. Vandaar dat ik je ben gaan volgen! Gr, 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!



ZO KAN JE DUS OOK KIEZEN WAT  
JE ZEGT TEGEN WIE IN JE DM