

MEER SUCCES MET DE **LINKEDIN** SALES NAVIGATOR!

Uitgebreide handleiding om leads te genereren



INKIJKEXEMPLAAR

Corinne Keijzer

DIGITALMOVES
we are social

Meer succes met de LinkedIn Sales Navigator!

Uitgebreide handleiding om leads te genereren

Corinne Keijzer

DIGITALMOVES
we are social

Meer succes met de LinkedIn Sales Navigator!

Versie 1 - augustus 2018



Auteur: Corinne Keijzer – Digital Moves

www.corinnekeijzer.nl en www.digitalmoves.nl

Voorwoord

Dat LinkedIn meer is dan alleen een vacaturebank of database voor je contacten heb je waarschijnlijk al door, anders had je dit e-book niet aangeschaft. Met LinkedIn kun je namelijk waanzinnig goed nieuwe klanten vinden én aantrekken.

Sinds 2008 heb ik een account maar echt actief werd ik pas in 2010. Ik raakte mijn baan kwijt tijdens de crisis en ik ben nog steeds degene dankbaar die mij adviseerde LinkedIn in te zetten. Al vrij snel had ik door hoe netwerken werkte en hoe ik de juiste mensen op het pad kon komen. Een baan vond ik niet maar wel heel veel connecties die mij aan opdrachten wilde helpen. En daarmee werd in 2010 een nieuwe ondernemer geboren.

Sinds die tijd is er veel veranderd op LinkedIn. Er zijn legio aan functies bijgekomen, de lay-out is verschillende keren aangepast en de betaalpakketten zijn uitgebreid. De Sales Navigator is het jongste pakket van LinkedIn en ik denk een van de waardevolste tools die ik ken.

Met de gratis versie van LinkedIn kom je een heel eind als het gaat om het zoeken naar prospects, maar met de Sales Navigator kan je veel meer. Niet alleen zijn de zoekmogelijkheden gigantisch maar ook krijg je inzichten van hoe organisaties in elkaar steken, hoe de hiërarchie opgebouwd is, hoe het verloop van personeel binnen bepaalde functies is. Je kunt updates van prospects volgen zonder direct te linken en als je zeker genoeg bent ze een privébericht sturen om eventueel die felbegeerde afspraak te maken.

Heb je meerdere collega's die met Sales Navigator werken, dan kun je met TeamLink gebruik maken van elkaars netwerk. Je krijgt toegang tot de geweldige gepersonaliseerde presentatie-omgeving Pointdrive en nog meer voordelen waardoor je nog sterker staat als het gaat om het genereren van leads.

Als je met dit e-book aan de slag gaat, zorg dan wel dat je een [volwaardig professioneel LinkedInprofiel hebt en snapt hoe LinkedIn werkt](#). Alleen dan zal de Sales Navigator voor je werken.

Ik wens je heel veel succes!

[Corinne Keijzer](#)

[Digital Moves](#)



DIGITALMOVES
we are social

Meer succes met de LinkedIn Sales Navigator!

Versie 1 - augustus 2018

Auteur: Corinne Keijzer – Digital Moves

www.corinnekeijzer.nl en www.digitalmoves.nl



Inhoud

Voorwoord	4
1. Het proces social selling	7
1.1 <i>De vijf belangrijke elementen van social selling</i>	7
2. Sales Navigator – tool om leads te genereren	9
2.1 <i>Drie verschillende pakketten binnen het Verkoop-pakket</i>	9
2.2 <i>Salesvoorkeuren en instellingen aanpassen</i>	13
2.3 <i>Accounts – interessante bedrijven volgen</i>	17
2.3.1 <i>Aanbevolen accounts</i>	17
2.4 <i>Leads – interessante personen volgen</i>	26
2.4.1 <i>Aanbevolen leads</i>	26
2.5 <i>Uitgebreid zoeken naar leads en accounts</i>	31
2.5.1 <i>zoeken naar leads</i>	32
2.5.1 <i>zoeken naar accounts</i>	34
2.6 <i>De homepage van Sales Navigator</i>	35
2.7 <i>SSI – Social Selling Index</i>	37
2.7.1 <i>Welke factoren spelen een rol bij het bepalen van de SSI</i>	40
2.7.2 <i>Waarom is een hoge SSI score belangrijk</i>	42
2.8 <i>Plaatsen beheren</i>	43
2.9 <i>Postvak IN</i>	44
2.10 <i>Sales Navigator gekoppeld aan Gmail</i>	44
2.11 <i>Sales Navigator Team</i>	45
2.11.1 <i>Gebruiksrapportages</i>	46
2.11.2 <i>Beheerdersinstellingen</i>	47
2.11.3 <i>Ontgrendelen van profielen buiten je netwerk</i>	51
2.12 <i>PointDrive</i>	52
2.13 <i>Tips en training vanuit LinkedIn</i>	57



2.14 Tien tips om succesvol InMails te sturen	58
2.15 De Sales Navigator App	60
De laatste ontwikkelingen.....	63
Op de hoogte blijven.....	66
Workshops LinkedIn volg je bij Digital Moves	67
Boek 'Meer succes met LinkedIn!'	68
Aan de slag met je LinkedInbedrijfspagina.....	69



1. Het proces social selling

Voordat ik start met de uitleg over de Sales Navigator wil ik je graag eerst uitleggen wat 'social selling' is en welke definitie ik er aan geef.

De term 'social selling' vind ik zelf niet de lading dekken, want het draait in eerste instantie niet om het 'verkopen' van iets. Mijn definitie van social selling is:

Social selling is een proces waarin je je (sociale) netwerken inzet om de juiste professionals en besluitvormers (online) te ontmoeten, hen kennis laat maken met jouw expertise, jouw werk en jouw merk en vervolgens bouwt aan een sterke (online) relatie, waarin je in eerste instantie alleen geeft en verbindt, om uiteindelijk omzet/nieuwe klanten/meer bekendheid te genereren.

Eigenlijk maak je gebruik van 'social listening' of 'social giving' voordat je aan de slag gaat met 'social selling'. Je luistert en je geeft eerst voordat je probeert te halen of te verkopen. LinkedIn helpt je bij het vergroten van vertrouwen, gunfactor en expertstatus bij je doelgroep, waardoor je uiteindelijk ook meer klanten aan zult trekken.

1.1 De vijf belangrijke elementen van social selling

Om het proces van social selling succesvol te laten verlopen, heb je vijf elementen nodig die als een geoliede machine met elkaar moeten samenwerken. Mis je een van deze elementen, dan voelt dat als een stok in een draaiend wiel, het proces stagneert direct.

- **Professioneel profiel:** de fundering van je gehele proces, je basis. Een onprofessioneel profiel werkt al snel averechts, het is je visitekaartje en bepaalt of mensen met je in zee gaan of niet.



2. Sales Navigator – tool om leads te genereren

LinkedIn draait om data, heel veel data. Aan de ene kant maken mensen profielen aan die ze vullen met allerlei data, aan de andere kant zijn er groepen professionals die mensen zoeken op basis van die data. Alles draait om zichtbaarheid, vindbaarheid, verbinden, transparantie, vertrouwen winnen, relaties bouwen. Een goed bijgewerkt profiel is belangrijk voor jou, maar ook voor de mensen die jou zoeken. Of dat nu recruiters zijn, opdrachtgevers, werkgevers of (potentiële) klanten, de perfecte match komt alleen tot stand als de data kloppen en op elkaar aansluiten.

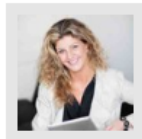
Sales Navigator is een zeer waardevolle tool die je krijgt bij het afsluiten van het Verkoop-betaalpakket. Deze tool, bedoeld om social selling te bevorderen door de juiste besluitvormers op een gemakkelijke manier te volgen, kan je helpen een overzichtelijke pijplijn aan te leggen van potentiële klanten, opdrachtgevers of andere interessante personen op LinkedIn. Dat gaat via data – waardevolle data die door professionals zelf worden verstrekt.

2.1 Drie verschillende pakketten binnen het Verkoop-pakket

Wanneer je kiest voor het betaalpakket 'Verkoop' kun je kiezen uit drie versies daarvan: Sales Navigator Professional, Sales Navigator Team en Sales Navigator Enterprise. De verschillen zitten, behalve in de prijs, in de opties per pakket: het aantal InMails, het aantal leads dat je kunt opslaan, het bekijken van LinkedInleden buiten je netwerk, synchronisatie met je CRM systeem, gebruiksrapportages en of je met medewerkers gezamenlijk gebruik kunt maken van Sales Navigator of met het hele bedrijf. Let ook goed op het verschil in prijs wanneer je per jaar betaalt of per maand. Je kunt een betaalpakket één keer gratis een maand proberen, dat geldt in dit geval voor de Sales Navigator ook. Voor Sales Navigator moet je bijbetalen.



Sales Navigator Enterprise is niet opgenomen in de prijstabel en kan alleen via LinkedIn zelf aangevraagd worden bij een minimaal aantal deelnemers van acht personen. Het heeft dezelfde opties als Sales Navigator Team, alleen krijg je vijftig in plaats van dertig InMails (zie [paragraaf 2.14](#)), kun je connecties van alle medewerkers uit de organisatie bekijken in plaats van alleen het team (zie [paragraaf 2.11](#)) en kun je onbeperkt presentaties toevoegen aan PointDrive (zie [paragraaf 2.12](#)).



Beste Corinne Keijzer,
Vergelijk uw **Sales Navigator Professional**-account met andere accounts.

	Sales Navigator Professional	Sales Navigator Team
Jaarlijks abonnement <small>Koop een jaarlijks abonnement en bespaar tot 25%</small>	EUR 47,99* <small>Gefactureerd in één betaling van EUR 575,88*</small> Bespaar met een jaarabonnement	EUR 77,08* <small>Gefactureerd in één betaling van EUR 925,00*</small> Bespaar met een jaarabonnement
Maandelijks abonnement	EUR 59,99* <small>Dit is uw huidige abonnement</small>	EUR 99,99* Overschakelen
Bereik de juiste klanten en bedrijven		
Aanbevolen leads	✓	✓
Premium-zoekopdrachten met Lead Builder	✓	✓
Geavanceerde zoekfilters	✓	✓
Onbeperkt door profielen bladeren	✓	✓
Profielontgrendelingen voor profielen buiten het netwerk		25
Begrijp wat klanten belangrijk vinden		
Wie heeft uw profiel bekeken?	✓	✓
Opgeslagen leads	1.500	5.000
Salesupdates	✓	✓
Sales Navigator voor Gmail	✓	✓
Opmerkingen en labels	✓	✓
CRM-synchronisatie en widgets		✓
Benader klanten op een persoonlijke manier		
InMail™-berichten	20	30
Open Profile	✓	✓
TeamLink		✓
Gebruiksrapportages		✓

Inclusief btw gebaseerd op de factureringsgegevens in ons systeem. U kunt uw gegevens op de volgende pagina bijwerken.

Meer succes met de LinkedIn Sales Navigator!

Versie 1 - augustus 2018

Auteur: Corinne Keijzer – Digital Moves

www.corinnekeijzer.nl en www.digitalmoves.nl

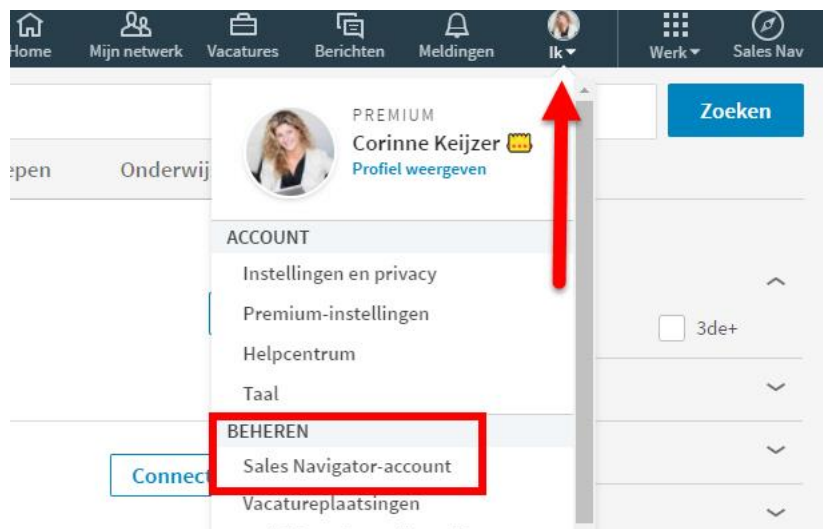


Sales Navigator Team kies je als je met meerdere collega's Sales Navigator afsluit. Het geeft je de optie om de professionals te vinden die tussen jou en je collega's en potentiële leads zitten. Hoe groter je bedrijf is, hoe groter de kans dat je medewerkers hebt die al verbonden zijn met een prospect. Je hoeft niet met je medewerkers gelinkt te zijn om deze prospects te vinden. Dit biedt natuurlijk mooie kansen om iemand te benaderen en werkt hoogstwaarschijnlijk beter dan koude acquisitie door iemand die hij of zij niet kent. Meer hierover lees je in [paragraaf 2.11](#).

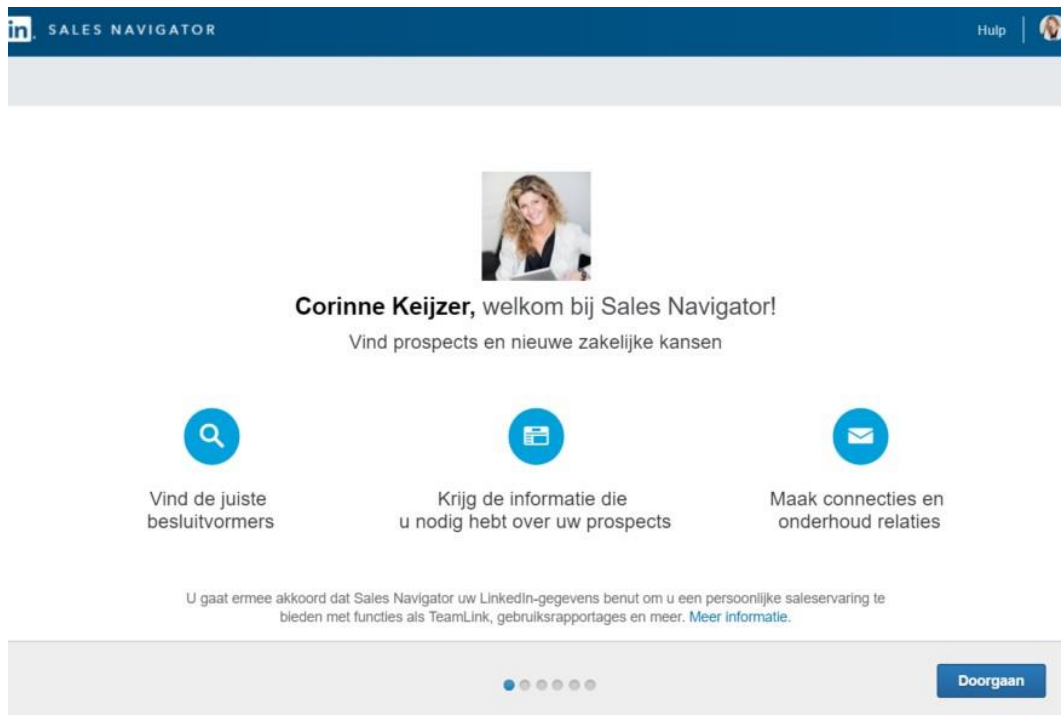
Als je voor een van deze opties gekozen hebt en een abonnement hebt afgesloten, krijg je rechtsboven in LinkedIn een nieuwe optie te zien: 'Sales Nav'.



Je kunt ook naar Sales Navigator gaan door op 'Ik' rechts bovenin te klikken en in het uitklapmenu te klikken op 'Sales Navigator-account'.



Als je hier de eerste keer op klikt, volgt er een stappenplan dat je kunt gebruiken om alvast je keuzes kenbaar te maken voor je eigen zoekopdrachten binnen Sales Navigator.



Er wordt gevraagd naar welk soort leads je op zoek bent en op welke locatie, in welke branche je leads zoekt en welke functies belangrijk zijn. Je bent bijvoorbeeld data-analist en wilt HR-professionals of marketingmanagers volgen omdat zij belangrijke besluitvormers zijn bij het aantrekken van experts zoals jij en dus waardevolle leads kunnen zijn.

Of je bent socialmediamanager en je bent geïnteresseerd in communicatieadviseurs aangezien zij vaak de besluiten nemen als het gaat om het geven van socialmediatrainingen. Vul alle informatie aan de hand van je eigen wensen goed in. Uiteraard valt alles nog aan te passen als je klaar bent. Je wordt bij het afronden ook naar het Leercentrum verwezen, ik kan je aanraden dit eens goed te doorlopen.

Meer succes met de LinkedIn Sales Navigator!

Versie 1 - augustus 2018



Auteur: Corinne Keijzer – Digital Moves

www.corinnekeijzer.nl en www.digitalmoves.nl

Boek 'Meer succes met LinkedIn!'

Liever een boek op papier? Je kunt 'Meer succes met LinkedIn!' [via Some Books Uitgeverij](#) direct bestellen. Laatste uitgave is van september 2017. Wil je het [complete en bijgewerkte e-book 'Meer succes met LinkedIn!'](#) bestellen, dan kan dat ook via Some Books.



Meer succes met de LinkedIn Sales Navigator!

Versie 1 - augustus 2018



Auteur: Corinne Keijzer – Digital Moves

www.corinnekeijzer.nl en www.digitalmoves.nl

Aan de slag met je LinkedInbedrijfspagina

Voor veel bedrijven is een LinkedInbedrijfspagina een must. Niet alleen kun je er je organisatie goed profileren, ook kun je je als werkgever goed laten zien en een band aangaan met potentiële werknemers. Daarnaast kun je heel gerichte en effectieve advertenties inzetten om je doelgroep te bereiken en is het mogelijk om vacatures te plaatsen waar LinkedInleden al direct op LinkedIn op kunnen solliciteren.

Alles weten over de LinkedIn bedrijfspagina? Bestel dan het [e-book LinkedIn voor bedrijven](#).



Meer succes met de LinkedIn Sales Navigator!

Versie 1 - augustus 2018



Auteur: Corinne Keijzer – Digital Moves

www.corinnekeijzer.nl en www.digitalmoves.nl