

Word LINKEDINFLUENCER in 90 dagen

Deep dive voor non-fictie auteurs

Masterclass serie & 90-dagen Challenge
Sessie 1: Het fundament



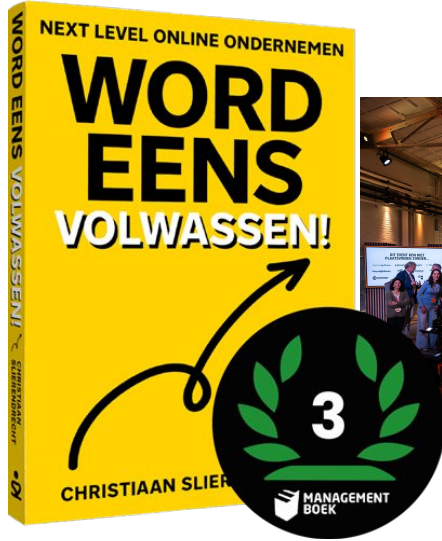
Wat we gaan behandelen

- 1. Introductie**
- 2. Programma in vogelvlucht**
- 3. LinkedIn profiel optimaliseren**
- 4. Waarom jouw verhaal er toe doet**
- 5. De LinkedIn 'tool stack'**
- 6. De 90-dagen challenge**
- 7. Aan de slag & vragenronde**

A photograph of a long, straight asphalt road stretching into a dense forest. The road has a yellow dashed center line and white edge lines. The trees on both sides are tall and dense, with some autumn-colored leaves visible. The sky is a pale, hazy blue. The word "Introductie" is overlaid in the center of the road in a bold, white, sans-serif font.

Introductie

Over Christiaan



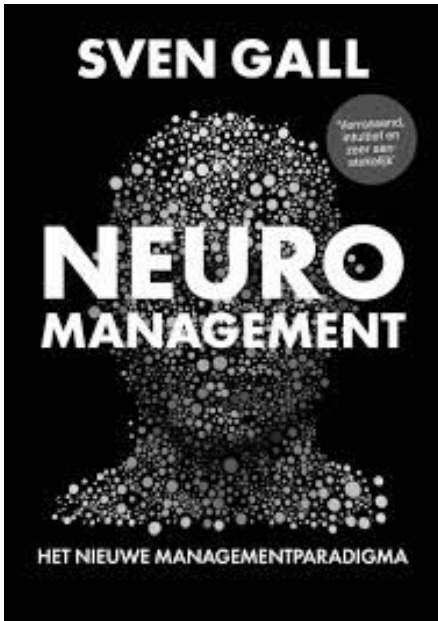
2010

2020

2021

2022

2026



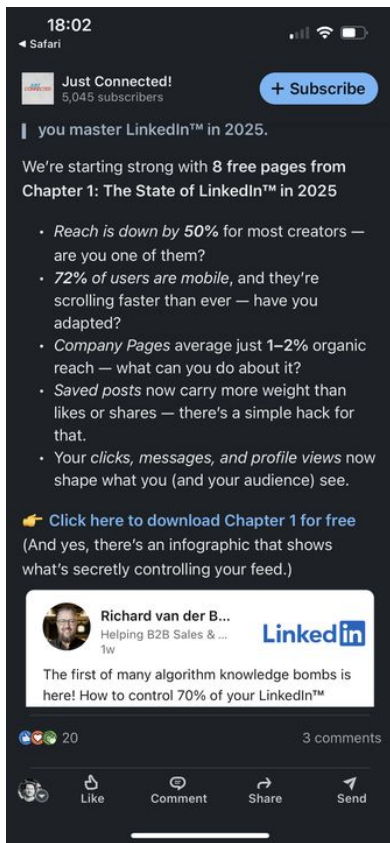
What's in it for you?

Na deze eerste sessie:

1. Gericht je LinkedIn profiel optimaliseren
2. Houvast en structuur: minimaal 3 unieke posts schrijven
3. Weet je welke tools de LinkedIn pro's gebruiken
4. Starten met de '90-dagen challenge' (waarover later meer).
5. Aan de slag met publiceren van posts in een wekelijks ritme.

Wat houdt je tegen?

Reality check:



1. Bereik op LinkedIn staat onder druk
2. Stortvloed van AI content
3. Tijd voor een tegengeluid

Tip: volg [Richard van der Blom](#)

Vragen die er bij me op kwamen

1. Heeft het nog wel zin om te posten op LinkedIn?
2. Hoe vorm ik een content strategie rondom mijn boek die nog werkt?
 - a. Proces
 - b. Thema
3. Hoe houd ik het leuk en interessant voor mezelf?

Het programma in vogelvlucht

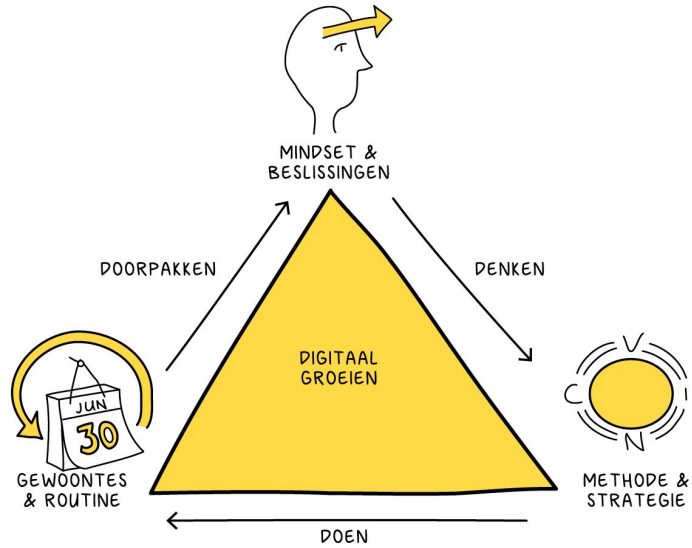
M D W D V Z Z

4 5 6 7 8 9
11 12 13 14 15 16
18 19 20 21 22 23 24
25 26 27 28 29

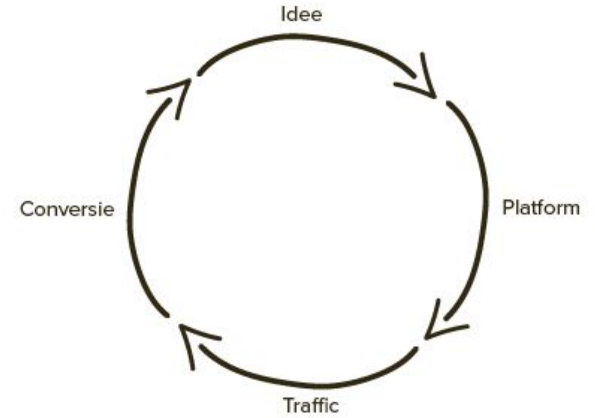
back to school
10-14 u



Figuur 1: **De digitaal groeien Driehoek**



Het VINC-model



Modules

Sessie	Opbrengst
Sessie 1: Het fundament	Kaders en houvast om vanuit te vertrekken: geoptimaliseerd LinkedIn profiel en minimaal 3 sterke posts: "start before ready."
Sessie 2: Jouw onderwerpen- en eigen stem vinden	Helderheid voor wie, wat en, waarover je schrijft. Een eigen, herkenbare tone of voice, content formats die werken en nog meer sterke posts.
Sessie 3: Bewezen formats en structuren	Je bent in staat meer uit je content te halen en content vanuit je boek of gedachtegoed te verpakken in effectieve posts.
Sessie 4: Systematiseren, optimaliseren en opschalen met en zonder AI	Efficiëntie en ritme. Feedback loops om content te verbeteren en manieren om meer boeken (of business) te verkopen via interactie. Nieuw: het belang van offline ontmoetingen.
Sessie 5: Het maximaal inzetten Managementboek	Je leert niet alleen de mensen achter de marketing en redactie van Managementboek kennen, maar ook de tools die ze ontwikkeld hebben voor auteurs en co-creatie kansen.
Sessie 6: Het lanceren van een boek	Je kent de do's and dont's bij het lanceren van een boek. Timing van een lancering, verkoopprijs, PR, marketing, online- en offline en online boekhandels, boekpresentaties en bulksales.



Je LinkedIn profiel optimaliseren

Quick wins voor een sterk profiel

Je profiel als 'website':

1. Profielfoto, omslagfoto & kopregel
2. Info sectie
3. Uitgelichte posts / links

Groepsdiagnose



Profielfoto, omslagfoto en kopregel



Martin van Kranenburg  He/Him · 1ste



Genootschap van AI experts

AI Spreker van het Jaar 2025 | Nieuw: Het boek "van SEO naar GEO" is nu overal leverbaar | Oprichter Genootschap van AI experts | Incompany of spreker? martin@martinvankranenburg.

Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)

19.685 volgers · [500+ connecties](#)

<https://www.linkedin.com/in/martinvankranenburg/>

Info sectie

Info



Transformeer jouw bedrijf tot een beweging.

Als hersteld perfectionist met 18+ jaar ervaring in marketing, ondernemerschap en communityvorming help ik ondernemers en organisaties richting geven in tijden van verandering.

De wereld van ondernemerschap en marketing is in beweging als nooit tevoren. Ondernemers en organisaties zoeken naar manieren om duurzaam te groeien, betekenis te geven en samen te bouwen aan sterke MKB-bedrijven en ecosystemen.

Met marketing als katalysator voor transformatie.

Samen verbinden we marketing, ondernemerschap en samenwerking en prikken we door de bullshit heen.

Ik schreef er een Managementboek-bestseller over: Word eens volwassen!

Stel je voor dat we leven en werken in een wereld waarin we inspireren, co-creëren en innoveren. Vanuit ecosystemen in plaats van ego-systemen. Waar inspiratie richting geeft en marketing zichtbaar maakt wat ertoe doet.

Dat doen we samen met bevolgen mensen die bewuste en robuuste MKB-bedrijven (helpen) bouwen. Bedrijven die lokaal verankerd zijn en globaal verbonden, en die meebewegen met een wereld in transitie.

De Marketing Revolutie is daarin geen doel op zich, maar een beweging. Een uitnodiging om marketing & ondernemerschap volwassen én bewust in te zetten als kracht voor groei en verbinding.

Doe je mee?

- Abonneer je op de nieuwsbrief De Marketing Revolutie
- Lees het boek Word eens volwassen – Next level ondernemen
- Sluit je aan bij 350+ MKB Groeiversnellers: digitaalgroeien.nl/community
- Bekijk de ontwikkelprogramma's: digitaalgroeien.nl

Sprekers- of podcastverzoek? Stuur me een privé bericht.

Samen maken we de Marketing Revolutie het nieuwe normaal. 🍷

Kernwoorden:

Strategisch gids | Mentor | Auteur | Spreker | Community- en ecosysteembouwer | Strategie | Innovatie | Visie | Creativiteit | Groei | Vernieuwing | Nieuwsgierigheid | Co-creatie


<https://www.linkedin.com/in/christiaanslierendrecht/>

Uitgelichte posts

Uitgelicht

Plaatsen


Knijp me even (deel II) 🤖 Giste-
ren voor het eerst het nieuwe ...



👍❤️👍 261 · 117 commentaren

Plaatsen

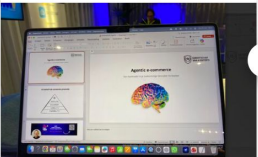
Knijp me even! Dit had mijn do-
cent Nederlands nooit ver-...



👍❤️👍 270 · 82 commentaren

Plaatsen

AI kantelt de conversie pirami-
de. Findability: Van SEO naar ...




👍❤️👍 117 · 37 commentaren

Uitgelicht

Koppelen

creapreneurs
Sluit je aan bij het
meest **ondernemende**
creatieve netwerk van NL



Ontmoet **ervaren ondernemers** en
krijg toegang tot concrete content

[Ontdek Creapreneurs](#)

Ontdek Creapreneurs
Creapreneurs


Koppelen

**Werk 1:1
met me**

zodat je betaald krijgt
voor je **hoofd** en niet
alleen voor je **handen**

[Bekijk Groeitraject](#)

Bekijk 1:1 Groeitraject
<https://www.frankbruin.nl/1-1-traject/>



<https://www.linkedin.com/in/martinvankranenburg/>

<https://www.linkedin.com/in/frankbruin/>

Samenvattend

- Zorg voor een goede profielfoto
- Optimaliseer je omslagfoto (tip: gebruik Canva.com)
- Optimaliseer je LinkedIn headline: [Rol] | [Auteur van boek] | [Wat je doet]
- Voeg een link naar je website / boek toe
- Optimaliseer de info sectie inclusief relevante zoekwoorden
- Voeg uitgelichte items toe

Purpose, Focus, Doel, Structuur en Polariteit

Purpose (missie)	Ondernemers helpen bouwen vanuit wie ze écht zijn, zodat hun bedrijf uitgroeit tot een beweging die groter is dan henzelf.
Focus (visie)	In 2035 zien we marketing niet langer als spam of manipulatie, maar als vehikel tot positieve verandering. We bouwen bedrijven niet langer als machines, maar als bewegingen die het verschil maken.
Doel (gewenste uitkomst)	Ik wil dat mijn content betekenisvolle gesprekken opent, mensen stimuleert m'n boek te kopen en commerciële leads creëert.
Structuur (soort content)	Mix van meningen, observaties en storytelling: "Thought leadership x Marketing Antropologie."
Polariteit (kies een vijand)	David vs goliath (#teamdavid): Ego- vs. Eco-systemen.

Waarom jouw verhaal er toe doet

- **The story is the strategy:** de wereld is kapot en die proberen we als creator een beetje beter te maken met verhalen. Je doelgroep is de held, jij de gids en in de verhalen zit een magische gift verborgen.
- We nemen daarbij **jouw achtergrondverhaal als vertrekpunt:** hierin zit de credibility, de emotionele laag waar mensen op aan gaan en je intrinsieke drijfveer. Dit is waarom mensen je willen volgen.
- Met als doel: LinkedIn posts die aansluiten op jouw verhaal **vanuit verschillende invalshoeken** die resoneren met je doelgroep.

Jouw backstory

	Mijn verhaal	Jouw verhaal
Probleem / uitdaging	13 jaar geleden werkte ik in de corporate wereld en liep tegen een muur aan: kon daar m'n ondernemerschap en creativiteit niet kwijt.	
Interne worsteling	Toen ik een collega van mijn leeftijd tegen de vlakke zag gaan met een burnout wist ik dat er iets moest veranderen. Als stok achter de deur nam ik 3 maanden sabbatical om te reizen en na te denken over wat ik wilde met m'n leven.	
Externe worsteling	Voor de mensen om me heen was ik een succesvolle young professional: goed salaris, vast contract, auto van de zaak, maar van binnen was ik leeg.	
Verandermoment	Nam 3 maanden sabbatical op en ging reizen.	
De vonk	Tijdens die reis verkocht ik via een eigen website een eerste product. Met die vonk op zak besloot ik serieus na te denken m'n baan op te zeggen.	
De gids	Maar dat lukte me alleen doordat m'n toenmalige vriendin me aanmoedigde m'n hart te volgen en dat daadwerkelijk te doen: vanaf een zonnig Thais eiland verstuurde ik m'n ontslagmail naar m'n toenmalige manager.	
Het resultaat	Inmiddels ben ik 14 jaar zelfstandig ondernemer, heb een managementboek bestseller geschreven en meerdere succesvolle bedrijven opgezet.	

	Mijn verhaal
Probleem / uitdaging	13 jaar geleden werkte ik in de corporate wereld en liep tegen een muur aan: kon daar m'n ondernemerschap en creativiteit niet kwijt.
Interne worsteling	Toen ik een collega van mijn leeftijd tegen de vlakke zag gaan met een burnout wist ik dat er iets moest veranderen. Als stok achter de deur nam ik 3 maanden sabbatical om te reizen en na te denken over wat ik wilde met m'n leven.
Externe worsteling	Voor de mensen om me heen was ik een succesvolle young professional: goed salaris, vast contract, auto van de zaak, maar van binnen was ik leeg.
Verandermoment	Nam 3 maanden sabattical op en ging reizen.
De vonk	Tijdens die reis verkocht ik via een eigen website een eerste product. Met die vonk op zak besloot ik serieus na te denken m'n baan op te zeggen.
De gids	Maar dat lukte me alleen doordat m'n toenmalige vriendin me aanmoedigde m'n hart te volgen en dat daadwerkelijk te doen: vanaf een zonnig Thais eiland verstuurde ik m'n ontslagmail naar m'n toenmalige manager.
Het resultaat	Inmiddels ben ik 13 jaar zelfstandig ondernemer, heb een managementboek bestseller geschreven en meerdere succesvolle bedrijven opgezet.

Probleem / uitdaging

Interne worsteling

Externe worsteling

Verandermoment

De vonk

De gids

Het resultaat

CTA



Christiaan Slierendrecht
 Founder JijOnline & DigitaalGroeien | Auteur 'Word eens volwassen' | Di...
 1h · 🌐

⋮

Het is vandaag 13 jaar geleden dat ik ontslag nam van m'n corporate baan.

Waarom?

3 redenen:

- Kon er m'n ondernemerschap niet kwijt
- Kon er m'n creativiteit niet kwijt
- Liep er bijna tegen een burn-out aan

Toen ik een collega van mijn leeftijd tegen de vlakke zag gaan met een burnout wist ik dat er iets moest veranderen.

Als stok achter de deur nam ik 3 maanden sabbatical om te reizen en na te denken over wat ik wilde met m'n leven.

Voor de mensen om me heen had ik als young professional succes midden in de crisis: goed salaris, vast contract, auto van de zaak..

Maar van binnen was ik leeg.

Nam 3 maanden sabattical op en ging reizen.

Tijdens die reis verkocht ik via een affiliate website die ik als side-project had opgezet een eerste product.

Met die vonk op zak besloot ik serieus na te denken m'n baan op te zeggen.

Dat lukte me overigens alleen doordat m'n toenmalige vriendin me aanmoedigde m'n hart te volgen en dat daadwerkelijk te doen.

Vanaf een zonnig Thais eiland verstuurde ik m'n ontslagmail naar m'n toenmalige manager.

M'n vrienden verklaarden me voor gek.

Fast forward naar nu:

- 13 jaar zelfstandig ondernemer
- Meerdere succesvolle bedrijven opgezet
- Een managementboek bestseller geschreven
- Een geweldige groep teamleden en ondernemers om me heen
- Iedere dag genoeg ruimte voor ondernemerschap en creativiteit

Maar belangrijker nog: iedere dag bezig zijn met iets zo leuk is dat ik er nooit meer mee wil stoppen.

En dat gun ik iedereen.

PS. Meer ontdekken over mijn avonturen als online ondernemer? Check het linkje in de comments 📌

[...see less](#)

Samenvattend

- De eerste zin van je post (de 'hook') is het aller belangrijkste
- Maak mensen nieuwsgierig om op 'more' te klikken
- Maak posts makkelijk scanbaar voor het brein: gebruik witruimte en bullits
- Sluit af met een 'Call to conversation' of 'Call to action' voor meer betrokkenheid
- Wel / geen url's gebruiken in je post?



De LinkedIn tool-stack

Authored



- Concepting & formatting
- Posts inplannen
- Statistieken analyseren

- Creatieve sparringspartner
- Ideeën en metaforen genereren
- Teksten inkorten
- Spellingscheck

- Omslagfoto maken
- Slideshows maken
- Visuals maken

Tools – LinkedIn SSI – score

Uw Social Selling Index

Beste SSI-positie branche

1%

Beste SSI-positie netwerk

1%

Huidige Social Selling Index ⓘ



77
van 100

Vier componenten van uw score

23,32 | Uw professionele merk creëren ⓘ

15,36 | Vind de juiste personen ⓘ

13 | Informatie uitwisselen ⓘ

25 | Relaties opbouwen ⓘ

<https://business.linkedin.com/sales-solutions/social-selling/the-social-selling-index-ssi>

De 90-dagen challenge



Het experiment:

#1 - 90 dagen dagelijks posten en engagen

#2 - Analyseren en itereren

#3 - Systematiseren

Mijn experiment : 90 dagen dagelijks posten op LinkedIn

- Op werkdagen een post tussen 8.30 en 9.00 uur
- Reageren op 5 andere posts van personen met gedeelde doelgroep
- Binnen de eerste 1.5 uur actief reageren op reacties
- Connecten met 2e en 3e lijns netwerk bij engagement met persoonlijk bericht

Effect

TRENDLINES

Views ?

+682 %

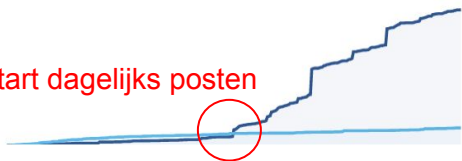
1,143,569

146,206

Jan 1 → Dec 5

Jan 1 → Dec 5

Start dagelijks posten



Likes ?

+407 %

8,920

1,759

Jan 1 → Dec 5

Jan 1 → Dec 5



Comments ?

+622 %

3,091

428

Jan 1 → Dec 5

Jan 1 → Dec 5



Een aantal resultaten

CONTENT TABLE														
•		Twee fietsmakers in de...						0	Tue 16. Aug 2022 @ 08:59	213,404	1,878	131	10	0.95%
•		Gameboy uit 1989: 33 jaa...						0	Tue 11. Oct 2022 @ 08:56	136,610	1,092	119	2	0.89%
•		Avondje uit eten met z'n...						0	Sun 19. Jun 2022 @ 08:54	57,427	238	76	2	0.55%
•		Hoe jaag je een (online)...						2	Fri 16. Sep 2022 @ 09:06	56,832	310	146	3	0.81%
•		Vroeger dacht ik dat wer...						3	Thu 14. Jul 2022 @ 09:10	33,251	160	70	1	0.69%
•		Wat niet werkt: 1. Een ...						0	Sun 17. Jul 2022 @ 08:57	32,590	198	48	0	0.75%
•		Passief inkomen bestaat ...						3	Sat 6. Aug 2022 @ 09:04	31,248	184	80	0	0.84%
•		Vandaag ben ik 41 jaar g...						0	Sat 5. Nov 2022 @ 08:12	23,598	141	95	1	1.00%
•		Werken voor een corporat...						1	Mon 14. Nov 2022 @ 09:07	13,834	123	49	0	1.24%
•		Het is vrijdag dus het i...						1	Fri 21. Oct 2022 @ 09:56	12,430	86	28	1	0.93%

Wat goed werkt:

- Tegenstellingen
- Nostalgie
- Stellingname
- Milestones
- Humor

+ Combinaties hiervan
+ Relevante afbeeldingen

Het resultaat na 90 dagen:

- 500.000+ views (update: na 12 maanden 1.8 mln+ views)
- 5000+ likes & 2000+ comments
- 1000 nieuwe volgers / connecties erbij (+4000 na 12 maanden)
- Tientallen commerciële leads
- 2-3 boek verkopen per dag
- € 30.000+ aan omzet gegenereerd uit LinkedIn

Progressie > perfectie

1. Post (volgens een regelmatig schema)
2. Interacteer met je doelgroep
3. Leer en itereer

Je zult zien dat in dit proces de mate van perfectie toeneemt omdat je de blokkerende factor van perfectie loslaat.

Je traint niet alleen je creatieskills, maar ook je mindset.

De 90-dagen challenge

- Kies een post frequentie die haalbaar is voor jou: 2, 3, 4 of 5x per week
- Post iedere dag op hetzelfde tijdstip
- Blijf 15-30 minuten online om te reageren op comments en 5 posts van anderen
- Deel posts (concepten) in de appgroep om van elkaar te leren
- Na 66 dagen heb je een nieuwe gewoonte gebouwd

Het ritme ingaan is voor nu belangrijker dan de kwaliteit van je posts.

A man with dark hair and a beard is looking intently at a laptop screen. He is wearing a white t-shirt and a green scarf. The background is a blurred office setting. The text "Aan de slag!" is overlaid in the center of the image.

Aan de slag!

To do's voor volgende sessie:

- ❑ Optimaliseer je profiel (zie slides 15 - 20)
- ❑ Stel je eigen Purpose, Focus, Doel, Structuur en Polariteit op (zie slide 22)
- ❑ Schrijf en publiceer een post met jouw 'backstory' (zie slide 23- 25)
- ❑ Schrijf een post waarin je jouw 'purpose' uitdiept
- ❑ Schrijf een post waarin je jouw gekozen polariteit uitdiept.

PS: Neem evt de LinkedIn [swipefile](#) door met daarin voorbeelden van posts die het goed deden

PPS: Niets is nog in steen gegoten, zie dit als een experiment.

Wrap-up

Onthoud deze 3 dingen:

- Vertrek vanuit jouw eigen verhaal
- Wees er bewust van wat je tegenhoudt
- Je staat er niet alleen voor!



Vragenronde

A dimly lit bar interior with a wooden structure and shelves of bottles. The word 'Bijlagen' is overlaid in white text. The background shows a wooden wall with a decorative pattern, a wooden bar counter, and shelves with bottles of spirits. The lighting is warm and low, creating a cozy atmosphere. The word 'Bijlagen' is centered in the middle of the image.

Bijlagen

Linkjes

- Lezen: www.wordeensvolwassen.nl
- Verbinden: <https://www.linkedin.com/in/christiaansliereendrecht/>

Bedankt voor jullie aandacht!

Volgende sessie: 22-05-2026 om 10.00 uur: "Jouw topics vinden"