

# Word LINKEDINFLUENCER in 90 dagen

Deep dive voor non-fictie auteurs

Masterclass serie & 90-dagen Challenge  
*Sessie 4: Systematiseren en opschalen  
met o.a. AI*



# Wat we gaan behandelen

- 1. Terugblik op afgelopen week**
- 2. Het systematiseren van je aanpak**
- 3. Hoe open je 1 op 1 gesprekken?**
- 4. Opschalen met behulp van AI**
- 5. Conclusie & To do's**
- 6. Vragenronde**

A photograph of a road winding through a dense forest. The road is paved and has a yellow dashed center line and white edge lines. A large, white, stylized outline of the road's path is overlaid on the image, showing the road curving and then straightening out towards the horizon. The text "Een korte terugblik" is centered over the road.

**Een korte terugblik**

# Een korte terugblik

Het primaire doel van sessie 3:

- Jouw unieke en herkenbare stijl (door) ontwikkelen
- De klantreis van jouw doelgroep optimaliseren
- Posts schrijven die converteren

Om vanaf deze sessie een systeem te bouwen dat voor jou werkt, minder tijd kost en maximaal voor je aan het werk gaat.

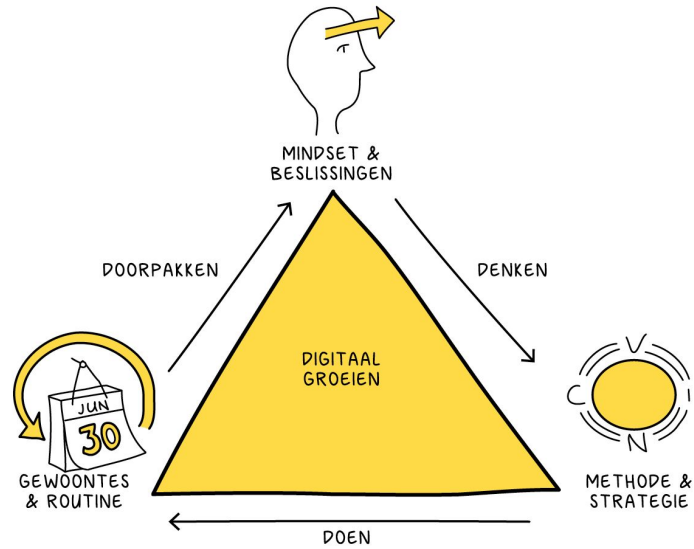
# Een korte terugblik

We..

- hebben onze profielen geoptimaliseerd
- zijn gestart met onze 90-dagen post-challenge
- we hebben onze missie, visie en backstory in kaart gebracht
- hebben onze onderwerpen geselecteerd
- leerden wat een content matrix is
- stelden onze persona(s) op

Combineer deze ingrediënten met de juiste gewoontes om het LinkedIn-vliegwiel verder aan te zwengelen.

Figuur 1: De digitaal groeien Driehoek



Grootste inzicht?

Grootste uitdaging?

**DE FOCUS VAN VANDAAG**

## Na deze sessie:

1. Ben je in staat jouw LinkedIn aanpak te **systematiseren**
2. Kun je laagdrempelig **gesprekken openen** met potentiële klanten
3. Zodat je content kunt **optimaliseren en evt opschalen**

A hand with a black smartwatch is pointing at a map pinned to a wall. The map shows a city area with several blue circular markers and a red location pin. The text 'Elegir puntos' is visible at the top of the map. Other documents and maps are pinned to the wall in the background.

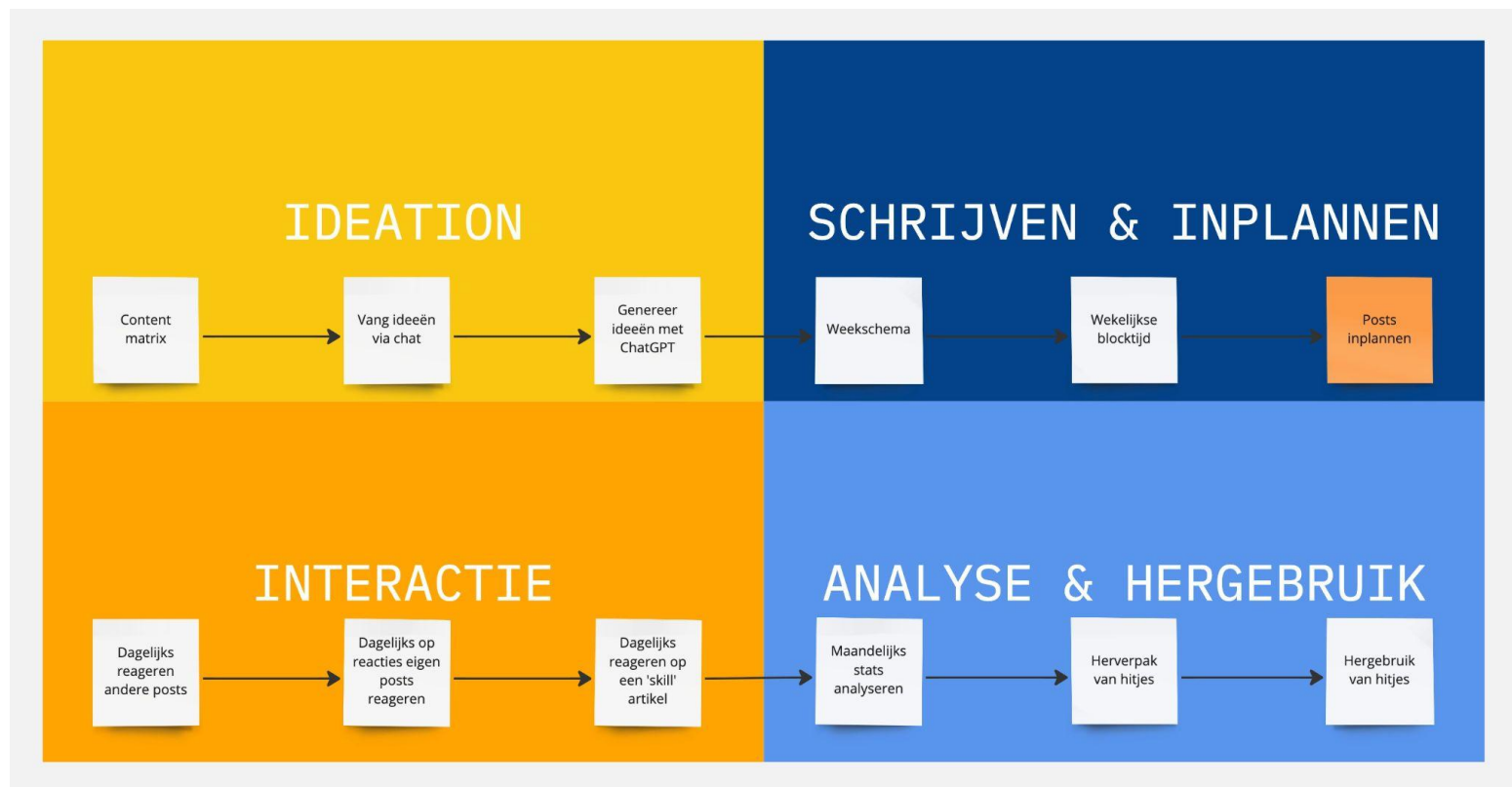
**Het systematiseren van je aanpak**

# Waarom systematiseren?

1. Een systeem kun je afstemmen in dienst van je doelen
2. Een systeem geeft voorspelbaarheid in je weekplanning
3. Een systeem helpt je het dopaminemonster te temmen

Bovendien: een systeem biedt kaders aan het creatieproces, waardoor de creativiteit makkelijker kan stromen.

# Voorbeeld van een 'Linkedin Creator Systeem'



# Voorbeeld 'oude hitjes' hergebruiken

**Christiaan Slierendrecht** · You  
Leert je next level online ondernemen | Business Mentor | Digitaal St...  
Hoe jaag je een (online) marketeer op stang?

Met één (of meerdere) van onderstaande 10 uitspraken zit je wel snor 📌

1. "Fijn dat we de doelen bereikt hebben, laten we kijken hoe we nog meer conversies kunnen behalen met 50% van het budget."
2. "Kun je ervoor zorgen dat we volgende week op nummer 1 staan in Google met deze zoekterm?"
3. "Het is onder je reguliere tarief maar we betalen iedere maand op tijd..."
4. "Ik zou die website zelf kunnen bouwen maar heb er geen tijd voor."
5. "Dat hebben we al geprobeerd en het werkte niet."
6. "We hebben geen strategie nodig, maar handjes."
7. "We hebben een CRM in excel."
8. "Het zal niet veel werk zijn..."
9. "Kun je dit viral laten gaan?"
10. "Je rapporteert aan sales."

Welke uitspraak mag in dit rijtje niet ontbreken?

Deel het in de comments! 📌

[#onlinemarketing](#) [#marketing](#)

[See translation](#)

Stefanie van der Klugt and 310 others

145 comments · 3 reposts

Reactions

Like Comment Repost Send

57,181 impressions

**Christiaan Slierendrecht** · You  
Leert je next level online ondernemen | Business Mentor | Digitaal St...  
Hoe jaag je een (online) marketeer op stang?

Met één (of meerdere) van onderstaande 10 uitspraken zit je wel snor 📌

1. "Fijn dat we de doelen bereikt hebben, laten we kijken hoe we nog meer conversies kunnen behalen met 50% van het budget."
2. "Kun je ervoor zorgen dat we volgende week op nummer 1 staan in Google met deze zoekterm?"
3. "Het is onder je reguliere tarief maar we betalen iedere maand op tijd..."
4. "Ik zou die website zelf kunnen bouwen maar heb er geen tijd voor."
5. "Dat hebben we al geprobeerd en het werkte niet."
6. "We hebben geen strategie nodig, maar handjes."
7. "We hebben een CRM in excel."
8. "Het zal niet veel werk zijn..."
9. "Kun je dit viral laten gaan?"
10. "Je rapporteert aan sales."

Welke uitspraak mag in dit rijtje niet ontbreken?

Deel het in de comments! 📌

[#onlinemarketing](#) [#marketing](#)

[See translation](#)

Dennis Epema and 200 others

140 comments · 1 repost

Reactions

Like Comment Repost Send

37,344 impressions

# Analyseer je statistieken

Ga naar: <https://www.linkedin.com/analytics/creator/content/>

## Contentprestaties

Impressies ▾

Cumulatief ▾

**86.234** Impressies

▲ 81% vs. afgelopen 31 dagen



## Engagement

**1.644** Interacties met social media

 Reacties	1.011
 Commentaren	564
 Reposts	2
 Opgeslagen	57
 Verzonden op LinkedIn	10

# Take-aways

1. Denk na over je doelen en pas daar je systeem en post frequentie op aan.
2. Probeer het dopaminemonster in toom te houden (train jezelf).
3. Breek je systeem op in kleinere stapjes: Ideation, Schrijven & Plannen, Interactie & Hergebruik.
4. Kom in een ritme dat past bij jou en je weekplanning.
5. Besteed evt delen van je systeem uit aan een VA of AI

Resultaat: je bespaart tijd, terwijl je in staat bent op te schalen qua content en bereik.

A photograph of two young women sitting on swings in a park. The woman on the left has blonde hair in a ponytail, is wearing a white t-shirt and blue jeans, and is smiling while looking at the other woman. The woman on the right has long dark hair, is wearing a green long-sleeved shirt and black pants, and is also smiling. They are sitting on wooden swings with metal chains. The background shows trees and a playground structure. The text "Hoe open je 1 op 1 gesprekken?" is overlaid in the center of the image.

**Hoe open je 1 op 1 gesprekken?**

# Mensen doen zaken met mensen

5 manieren om het gesprek semi-warm te openen

1. Connecten met mensen uit je 2e en 3e lijns netwerk die je post liken
2. Connecten met mensen die je recent zijn gaan volgen
3. Bericht sturen naar mensen die je een connectieverzoek hebben gestuurd
4. Connecten met mensen die je profiel hebben bezocht
5. Jezelf positioneren als expert bij eerstelijns netwerk

“Keep on stacking.”

# Voorbeeld 1: Connecten engaged 2e/3e lijns

Hi Stella,

Dank je wel voor je like op m'n post over [onderwerp].

Vind je het leuk om te linken om van elkaar te leren?

Groet,

Christiaan

Ps. me snel beter leren kennen? Check dan:

- [www.wordeensvolwassen.nl](http://www.wordeensvolwassen.nl) [boek]

## Voorbeeld 2: Connecten met volgers

Hi Ben,

Leuk dat je me volgt!

Vind je het leuk om te linken om van elkaar te leren?

Groet,

Christiaan

Ps. me snel beter leren kennen? Check dan:

- [www.wordeensvolwassen.nl](http://www.wordeensvolwassen.nl) [boek]

## Voorbeeld 3: Gesprek openen na connectieverzoek

Hi Arjan,

Thanks voor je connectieverzoek, bij deze geaccepteerd.

Wat wekte je interesse om met me te linken?

Groet,

Christiaan

Ps. me snel beter leren kennen? Check dan:

- [www.wordeensvolwassen.nl](http://www.wordeensvolwassen.nl) [boek]

## Voorbeeld 4: Connecten na profielbezoek

Hi Lisette,

Leuk dat je m'n profiel hebt bekeken!

Vind je het leuk om te linken om van elkaar te leren?

Groet,

Christiaan

Ps. me snel beter leren kennen? Check dan:

- [www.wordeensvolwassen.nl](http://www.wordeensvolwassen.nl) [boek]

# Voorbeeld 5: Positioneren als expert 1e lijns netwerk



**Evert Hatzmann** (He/Him) • 11:38 AM

Hi Christiaan,

Afgelopen zomer kreeg ik naar aanleiding van [#1](#) bestseller 'Hoezo Hiërarchie' nogal eens de vraag of ik al bezig ben met een nieuw boek.

Nee, dat ben ik niet. En voorlopig niet van plan ook. Wél vind ik het tijd voor een update. Om te duiden hoe je personeelstekort voorkomt. Over waar daarvoor de oplossing ligt en over hoe je dat doet. Een idee als ik dat een keer duid voor jou en je collega's? En mocht je denken daarmee geholpen te zijn, laat me dan gerust weten, ok?

Groet, Evert

# Opschalen met behulp van AI



# De ethische kant van AI

- Hoe zit het met auteursrechten?
- Waar staat de server?
- Hoe en hoe ver integreer je AI als creator / auteur?



# Opschalen met behulp van AI

3 usecases om je contentproces op te schalen met AI:

- Een custom GPT maken mbv je boek
  - Boek uploaden
  - Visuals uploaden
- Quotes uit je boek halen
- Nieuwe visuals genereren



NotebookLM



# Content proces versnellen in 3 stappen

## Stap 1

### Custom GPT aanmaken

Ga naar [chat.openai.com/gpts](https://chat.openai.com/gpts), klik op 'Maken' -> Configureren en vul in wat jouw GPT moet kunnen, geef het een naam en klik op 'Maken'.

## Stap 2

### Boek in pdf vorm uploaden

Open een chat (met Plus-abonnement) en upload je PDF.

## Stap 3

### Illustraties uploaden

Voeg illustraties (bijv. PNG of JPG) toe.

## Stap 4

### Content ophalen

Stel vragen als "Geef me 5 krachtige quotes", "Zoek een quote over [onderwerp]", of "Vat hoofdstuk 2 samen in 3 kernzinnen"..

## Stap 5

### Visuals genereren

Genereer een visueel in de stijl van de visuals van het boek met daarin quote X (upload evt extra illustraties mee in de prompt voor beter resultaat)

# Resultaat:

Standaard GPT output



Trainen van de GPT



Nieuwe GPT output



**Conclusie & To do's**

# Take-aways

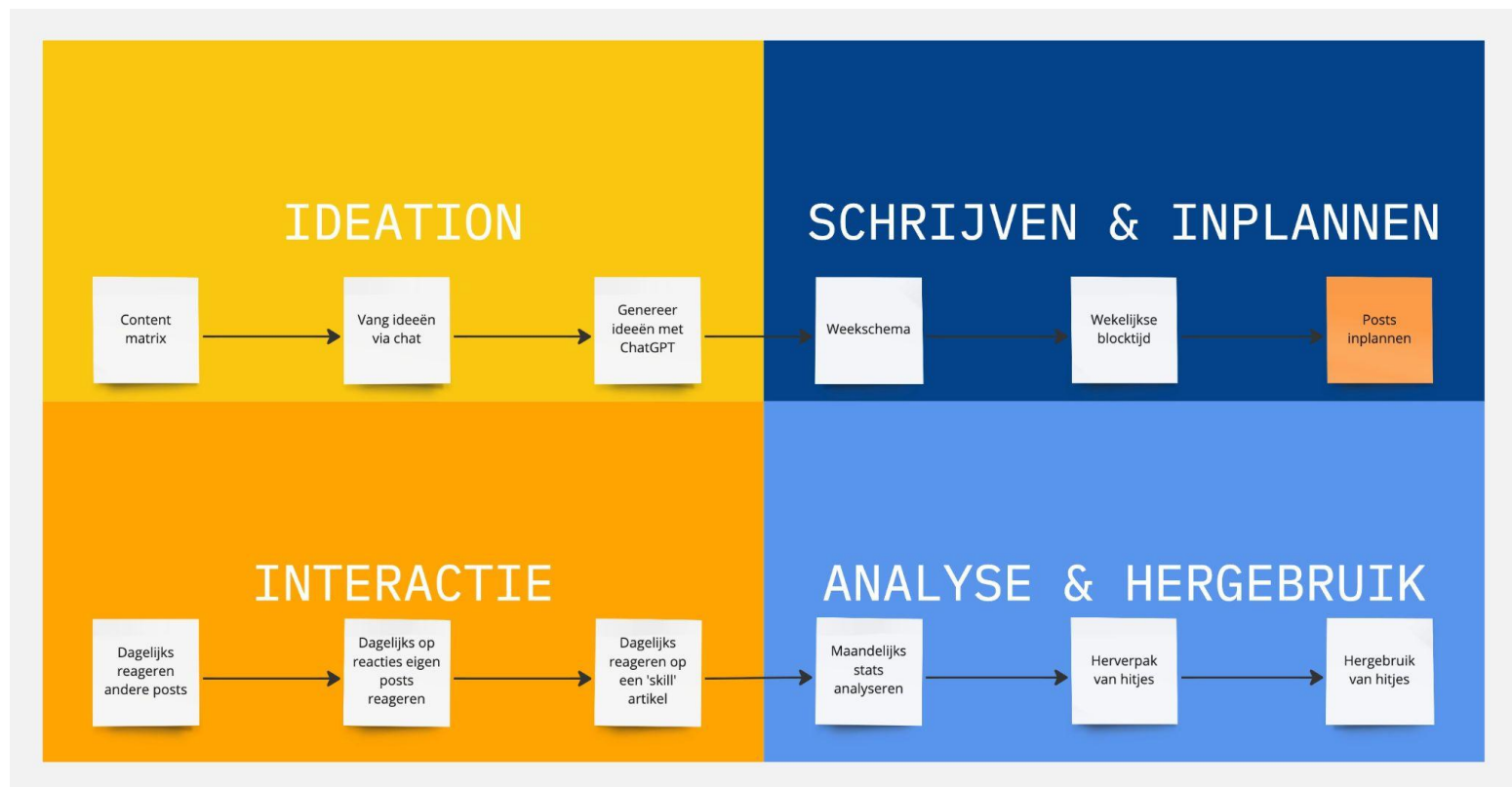
1. Bespaar tijd door je aanpak te systematiseren
2. Analyseer periodiek je statistieken, bijvoorbeeld eens per maand.
3. Gebruik een tool als Authored up voor formatting en inplannen van posts.
4. Plan je content vooruit en zorg voor een voorraadje posts, dat geeft rust.
5. Open gesprekken, omarm 'social selling' en keep on stacking!
6. Wil je next level schalen? Bouw je eigen AI agent.

# Aan de slag!

- ❑ Geef invulling aan jouw persoonlijke LinkedIn systeem (zie volgende slide)
- ❑ Block tijd in je agenda voor creatie van posts en plan ze meteen in.
- ❑ Plan periodiek een moment om je statistieken te analyseren (maandelijks) en evt oude hitjes her te gebruiken (3-6 maandelijks)
- ❑ Afhankelijk van je doelstellingen, open X gesprekken per dag / week

Experimenteer met het openen van gesprekken. Keep on stacking!

# Voorbeeld van een 'Linkedin Creator Systeem'



# Volgende sessie:

Het maximaal inzetten van Managementboek  
met Karin de Zwaan en Justin van Lopik





**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 frame with a textured wall behind it. To the right, there are shelves with bottles, including several bottles of 'Garnier Infusions' hair oil. The lighting is warm and low, creating a moody atmosphere.

# Bijlagen

## Tools

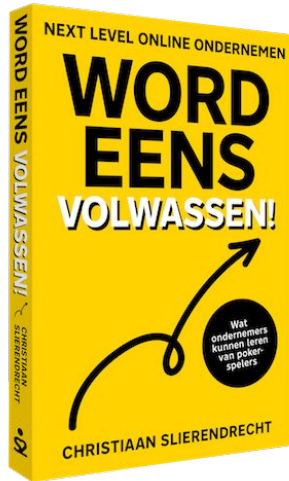
# Authored



- Concepting & formatting
- Posts inplannen
- Statistieken analyseren
  
- Creatieve sparringspartner
- Ideeën en metaforen genereren
- Teksten inkorten
- Spellingscheck
  
- Omslagfoto maken
- Slideshows maken
- Visuals maken

# Linkjes

- Lezen: [www.wordeensvolwassen.nl](http://www.wordeensvolwassen.nl)
- Verbinden: <https://www.linkedin.com/in/christiaansliereンドrecht/>



**Bedankt voor jullie aandacht!**

**Volgende sessie 19 juni:**

**Het maximaal inzetten van Managementboek**