

Wekelijkse To Do List

Webinarcampagne

Webinarstrategie Les 3



Sla voor elke campagne een kopie van dit lege basisdocument op.

Volg elke week de acties in de to do list en zet een vinkje bij de gedane acties. Vul de acties naar wens met extra acties aan.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Week 1 van je campagne** | **Ma** | **Di** | **Wo** | **Do** | **Vr** |
| Binnen LinkedIn Evenement: het evenement delen met je 1ste graadsconnecties (maximaal 1.000 per week) |  |  |  |  |  |
| Nieuwe LinkedIn Evenement deelnemers opvolgen met persoonlijk berichtje en link naar je registratiepagina |  |  |  |  |  |
| LinkedIn Evenement deelnemers aan wie je link registratiepagina hebt gestuurd, na paar dagen nog eens opvolgen met tweede bericht |  |  |  |  |  |
| Uitnodiging via privé bericht in berichtenbox aan connecties met wie je in gesprek bent of met wie je recent een conversatie had |  |  |  |  |  |
| Connecties opwarmen bij wie gesprek al tijdje stil ligt (via conversatie in berichtenbox)  |  |  |  |  |  |
| Opgewarmde connecties uitnodigen  |  |  |  |  |  |
| Nieuwe connecties uitnodigen via persoonlijk bericht in berichtenbox (wacht minimaal 7 dagen met je uitnodiging na acceptatie connectie en bijt eerst spits gesprek eraf volgens Social Selling Conversatieplan) |  |  |  |  |  |
| Connectieverzoeken sturen naar nieuwe interessante personen |  |  |  |  |  |
| Gesprekken in je berichtenbox gaande houden na uitnodiging webinar:Achterhaal behoefte aan hulp, obstakels en motiveer ze om alsnog je webinar te bekijken of een afspraak met je te boeken |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Week 2 van je campagne** | **Ma** | **Di** | **Wo** | **Do** | **Vr** |
| Binnen LinkedIn Evenement: het evenement delen met je 1ste graadsconnecties (maximaal 1.000 per week) |  |  |  |  |  |
| Nieuwe LinkedIn Evenement deelnemers opvolgen met persoonlijk berichtje en link naar je registratiepagina |  |  |  |  |  |
| LinkedIn Evenement deelnemers aan wie je link registratiepagina hebt gestuurd, na paar dagen nog eens opvolgen met tweede bericht |  |  |  |  |  |
| Uitnodiging via privé bericht in berichtenbox aan connecties met wie je in gesprek bent of met wie je recent een conversatie had |  |  |  |  |  |
| Connecties opwarmen bij wie gesprek al tijdje stil ligt (via conversatie in berichtenbox)  |  |  |  |  |  |
| Opgewarmde connecties uitnodigen  |  |  |  |  |  |
| Nieuwe connecties uitnodigen via persoonlijk bericht in berichtenbox (wacht minimaal 7 dagen met je uitnodiging na acceptatie connectie en bijt eerst spits gesprek eraf volgens Social Selling Conversatieplan) |  |  |  |  |  |
| Connectieverzoeken sturen naar nieuwe interessante personen |  |  |  |  |  |
| Gesprekken in je berichtenbox gaande houden na uitnodiging webinar:Achterhaal behoefte aan hulp, obstakels en motiveer ze om alsnog je webinar te bekijken of een afspraak met je te boeken |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Week 3 van je campagne** | **Ma** | **Di** | **Wo** | **Do** | **Vr** |
| Binnen LinkedIn Evenement: het evenement delen met je 1ste graadsconnecties (maximaal 1.000 per week) |  |  |  |  |  |
| Nieuwe LinkedIn Evenement deelnemers opvolgen met persoonlijk berichtje en link naar je registratiepagina |  |  |  |  |  |
| LinkedIn Evenement deelnemers aan wie je link registratiepagina hebt gestuurd, na paar dagen nog eens opvolgen met tweede bericht |  |  |  |  |  |
| Uitnodiging via privé bericht in berichtenbox aan connecties met wie je in gesprek bent of met wie je recent een conversatie had |  |  |  |  |  |
| Connecties opwarmen bij wie gesprek al tijdje stil ligt (via conversatie in berichtenbox)  |  |  |  |  |  |
| Opgewarmde connecties uitnodigen  |  |  |  |  |  |
| Nieuwe connecties uitnodigen via persoonlijk bericht in berichtenbox (wacht minimaal 7 dagen met je uitnodiging na acceptatie connectie en bijt eerst spits gesprek eraf volgens Social Selling Conversatieplan) |  |  |  |  |  |
| Connectieverzoeken sturen naar nieuwe interessante personen |  |  |  |  |  |
| Gesprekken in je berichtenbox gaande houden na uitnodiging webinar:Achterhaal behoefte aan hulp, obstakels en motiveer ze om alsnog je webinar te bekijken of een afspraak met je te boeken |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Week 4 van je campagne** | **Ma** | **Di** | **Wo** | **Do** | **Vr** |
| Binnen LinkedIn Evenement: het evenement delen met je 1ste graadsconnecties (maximaal 1.000 per week) |  |  |  |  |  |
| Nieuwe LinkedIn Evenement deelnemers opvolgen met persoonlijk berichtje en link naar je registratiepagina |  |  |  |  |  |
| LinkedIn Evenement deelnemers aan wie je link registratiepagina hebt gestuurd, na paar dagen nog eens opvolgen met tweede bericht |  |  |  |  |  |
| Uitnodiging via privé bericht in berichtenbox aan connecties met wie je in gesprek bent of met wie je recent een conversatie had |  |  |  |  |  |
| Connecties opwarmen bij wie gesprek al tijdje stil ligt (via conversatie in berichtenbox)  |  |  |  |  |  |
| Opgewarmde connecties uitnodigen  |  |  |  |  |  |
| Nieuwe connecties uitnodigen via persoonlijk bericht in berichtenbox (wacht minimaal 7 dagen met je uitnodiging na acceptatie connectie en bijt eerst spits gesprek eraf volgens Social Selling Conversatieplan) |  |  |  |  |  |
| Connectieverzoeken sturen naar nieuwe interessante personen |  |  |  |  |  |
| Gesprekken in je berichtenbox gaande houden na uitnodiging webinar:Achterhaal behoefte aan hulp, obstakels en motiveer ze om alsnog je webinar te bekijken of een afspraak met je te boeken |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Week 5 van je campagne (als je campagne langer dan een maand duurt)** | **Ma** | **Di** | **Wo** | **Do** | **Vr** |
| Binnen LinkedIn Evenement: het evenement delen met je 1ste graadsconnecties (maximaal 1.000 per week) |  |  |  |  |  |
| Nieuwe LinkedIn Evenement deelnemers opvolgen met persoonlijk berichtje en link naar je registratiepagina |  |  |  |  |  |
| LinkedIn Evenement deelnemers aan wie je link registratiepagina hebt gestuurd, na paar dagen nog eens opvolgen met tweede bericht |  |  |  |  |  |
| Uitnodiging via privé bericht in berichtenbox aan connecties met wie je in gesprek bent of met wie je recent een conversatie had |  |  |  |  |  |
| Connecties opwarmen bij wie gesprek al tijdje stil ligt (via conversatie in berichtenbox)  |  |  |  |  |  |
| Opgewarmde connecties uitnodigen  |  |  |  |  |  |
| Nieuwe connecties uitnodigen via persoonlijk bericht in berichtenbox (wacht minimaal 7 dagen met je uitnodiging na acceptatie connectie en bijt eerst spits gesprek eraf volgens Social Selling Conversatieplan) |  |  |  |  |  |
| Connectieverzoeken sturen naar nieuwe interessante personen |  |  |  |  |  |
| Gesprekken in je berichtenbox gaande houden na uitnodiging webinar:Achterhaal behoefte aan hulp, obstakels en motiveer ze om alsnog je webinar te bekijken of een afspraak met je te boeken |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Week 6 van je campagne (als je campagne langer dan een maand duurt)** | **Ma** | **Di** | **Wo** | **Do** | **Vr** |
| Binnen LinkedIn Evenement: het evenement delen met je 1ste graadsconnecties (maximaal 1.000 per week) |  |  |  |  |  |
| Nieuwe LinkedIn Evenement deelnemers opvolgen met persoonlijk berichtje en link naar je registratiepagina |  |  |  |  |  |
| LinkedIn Evenement deelnemers aan wie je link registratiepagina hebt gestuurd, na paar dagen nog eens opvolgen met tweede bericht |  |  |  |  |  |
| Uitnodiging via privé bericht in berichtenbox aan connecties met wie je in gesprek bent of met wie je recent een conversatie had |  |  |  |  |  |
| Connecties opwarmen bij wie gesprek al tijdje stil ligt (via conversatie in berichtenbox)  |  |  |  |  |  |
| Opgewarmde connecties uitnodigen  |  |  |  |  |  |
| Nieuwe connecties uitnodigen via persoonlijk bericht in berichtenbox (wacht minimaal 7 dagen met je uitnodiging na acceptatie connectie en bijt eerst spits gesprek eraf volgens Social Selling Conversatieplan) |  |  |  |  |  |
| Connectieverzoeken sturen naar nieuwe interessante personen |  |  |  |  |  |
| Gesprekken in je berichtenbox gaande houden na uitnodiging webinar:Achterhaal behoefte aan hulp, obstakels en motiveer ze om alsnog je webinar te bekijken of een afspraak met je te boeken |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |
| Verdere actie (zelf invullen): |  |  |  |  |  |

© Copyright Double Your Brand® - Double Impact Succes Formule© - Alle rechten voorbehouden. Deel, kopieer, reproduceer of verkoop geen enkel deel van dit document tenzij je schriftelijke toestemming hebt van Double Your Brand®. Alle overtredingen zullen worden vervolgd.