

FIRSTLEADS



# LinkedIn Groei Strategie 2026

Meer leads, tegen  
lage kosten

---



## Daarom is LinkedIn hét platform voor B2B-leadgeneratie

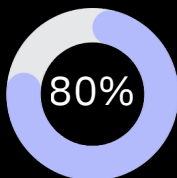
In Nederland groeit LinkedIn nog altijd hard: met meer dan 5 miljoen gebruikers is het hét platform waar zakelijke beslissers, ondernemers en professionals actief zijn.

Steeds meer bedrijven gebruiken LinkedIn om leveranciers te vinden, relaties op te bouwen en zakelijke kansen te benutten.

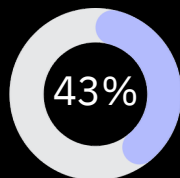
Waarom hoogwaardige klanten LinkedIn vertrouwen:

- Meer dan 70% van B2B-kopers onderzoekt en beoordeelt leveranciers via LinkedIn
- 62% van alle B2B-leads komt via LinkedIn – meer dan via welk ander platform dan ook
- Beslissers besteden gemiddeld meer dan 6 minuten per sessie en zijn actief op zoek naar waardevolle connecties en oplossingen

## Feiten over LinkedIn



Van de bedrijven heeft een klant verworven via LinkedIn.



LinkedIn-gebruikers beïnvloeden zakelijke beslissingen.

## De LinkedIn Groei gids 2025

Deze gids is modulair opgebouwd. Elk hoofdstuk werkt zelfstandig, maar samen vormen ze een complete strategie. We raden je aan bij het begin te starten:

1. Je onweerstaanbare aanbod
2. Je profiel als conversiepagina
3. Gerichtte outreach
4. Klantwinnende content
5. En een plan dat je ook echt uitvoert

Zo ga je van “ik zou iets moeten met LinkedIn” naar “ik haal klanten uit LinkedIn”.

### **Waarom we dit gratis delen?**

Wij zijn het team achter FirstLeads. De afgelopen 5 jaar hebben we honderden ondernemers geholpen om hun eigen LinkedIn leadgeneratie-machine op te bouwen – zónder dure bureaus, loze beloftes of eindeloos trial-and-error. We doen dit omdat we zien wat er fout gaat in de markt:

- Overpriced marketingbureaus die je afhankelijk maken
- Guru's die gouden bergen beloven maar niets echt leren
- Tools zonder strategie, begeleiding of structuur Daar hebben wij genoeg van.

Wij geloven dat elke ondernemer, coach of salesprofessional in staat moet zijn om zélf klanten te genereren via LinkedIn – op een manier die schaalbaar, betaalbaar en transparant is. Daarom delen we hier onze volledige aanpak. Geen teaser, geen lokkertje – gewoon alles.

Let's build your leadmachine – zelf, slim en winstgevend.

## **Maak je aanbod onweerstaanbaar**

Je aanbod is de basis van alles. Als het niet direct aanspreekt of te vaag is, haakt je ideale klant af – nog vóór je eerste bericht. Daarom starten we hier.

### **Een sterk aanbod:**

- Spreekt direct de juiste doelgroep aan
- Biedt een concreet, waardevol resultaat
- Laat zien dat jij hun probleem snapt
- Roept urgentie én vertrouwen op

Veel ondernemers focussen op hun profiel of berichten, terwijl het echte probleem ligt bij... het aanbod. LinkedIn is géén marktplaats, jij moet de aandacht verdienen met een propositie die direct resoneert.

### **Het geheim? Hormozi's 4 bouwstenen**

Gebruik deze vier elementen om van jouw aanbod een no-brainer te maken:

1. Droomresultaat: Wat willen ze écht bereiken?
2. Vertrouwen: Geloven ze dat jij dat resultaat kunt leveren?
3. Snelheid: Hoe snel zien ze effect?
4. Gemak: Hoe weinig moeite kost het ze?

Niet iedereen stapt direct in je hoofdproduct.

### **Start klein en bouw vertrouwen op:**

1. Gratis waarde (zoals dit e-book)
2. Lage instap (training of workshop)
3. Core aanbod (tool + begeleiding)
4. Premium traject (licentie of 1-op-1)

### **Maak je aanbod onweerstaanbaar met:**

- Bonussen, Urgentie, Garantie

**TIP:** Denk steeds: Hoe maak ik het makkelijker, sneller of zekerder voor mijn klant?

## Jouw LinkedIn-profiel is een klantmagneet

Je LinkedIn-profiel is geen digitaal cv. Het is je persoonlijke salespagina. Wie jouw profiel bezoekt, moet direct denken: "Dit is precies wat ik nodig heb."

Als dat niet gebeurt, verlies je leads nog voor het eerste contact. Maar een sterk profiel werkt voor jou – 24/7.

### **Wat een goed profiel doet:**

- Spreekt jouw ideale klant direct aan
- Laat helder zien wat je oplost
- Nodigt uit tot contact – zonder te pitchen

### **De essentials van een profiel dat verkoopt:**

1. Profielfoto: professioneel & benaderbaar
2. Banner: visuele call-to-action (check ons Canva-template)
3. Kopregel: scherp, duidelijk en klantgericht
4. Info-tekst: wat je doet, voor wie en welk resultaat
5. Uitgelicht & ervaring: laat concrete waarde en resultaten zien
6. Link in bio: plan direct een call of download iets waardevols

Bonus: Meertalig profiel? Meer bereik, meer kansen.

### **Voorbeeld nodig?**

Bekijk sterke profielen die leads opleveren → [Klik hier](#)

### **Zelf aan de slag?**

Gebruik ons Canva banner pack om in 5 minuten een krachtige visuele opening van je profiel te maken.

→ [Download hier](#)

Als je profiel staat, is het tijd voor het volgende: slimme outreach. Want zichtbaarheid zonder actie levert niks op. Klaar voor hoofdstuk 3?

## Hoe onbekenden jou wél willen spreken

Je ideale klant kent je nog niet. Daarom is slimme outreach cruciaal. In dit hoofdstuk leer je hoe je op een persoonlijke, effectieve manier contact legt buiten je netwerk & zonder gladde verkooppraatjes. Of je nu werkt met LinkedIn Sales Navigator of handmatig zoekt: wij geven je de structuur, tools en templates voor gesprekken die openen in plaats van irriteren.

### **Wat je gaat doen:**

- Starten met een testcampagne van 10 warme leads
- Je eerste berichten bouwen met de Sales GPT
- Slimme leadlijsten maken (met of zonder Navigator)
- De juiste toon kiezen via onze strategie-matrix
- Effectief opvolgen via LinkedIn, WhatsApp of Email

### **Sales GPT: jouw AI-assistent voor outreach**

Geen standaard templates, maar gepersonaliseerde berichten in jouw stijl. Vul een paar vragen in en onze Sales GPT genereert direct openingsberichten, opvolging en tone-of-voice afgestemd op jouw doelgroep.

→ [Start hier met Sales GPT van Alex Hormozi](#)



**Alex Hormozi**

Door code provider ltd &

One-of-a-kind blend of business acumen, non-stop creative idea generation, infectious passion, and down-to-earth relatability.

Registreer je om te chatten

Registreer je of meld je aan om te chatten | Rapporteer illegale inhoud

## Hoe onbekenden jou wél willen spreken

Leads vinden (zonder te zoeken tot je erbij neervalt)

Je vindt je beste leads niet alleen in Sales Navigator. Let ook op deze signalen:

- Vacatures in jouw vakgebied → groeiambitie
- Webinars & downloads → actieve interesse
- Communityactiviteit → urgentie of betrokkenheid
- Softwaregebruik → inzicht in hun werkwijze

### **Van onbekende naar gesprek in 3 stappen:**

- Connectie maken met context

Noem een aanleiding:

1. “Ik zag je actief in [groep]”
2. “Kwam je tegen via [post/webinar]”.

Tip: Houd het menselijk.

- Eerste bericht met relevantie

Geen pitch. Vraag naar herkenbare uitdagingen of trends in hun branche. Bijvoorbeeld:

1. “Ik spreek veel bedrijven in [branche] die worstelen met [probleem]. Herkenbaar voor jou?”

- Relevante vervolgvraag

1. “Ik heb iets uitgewerkt dat mogelijk interessant is. Mag ik het je sturen?” Of: “Zin om er kort over te sparren?”

### **Follow-up die werkt (en niemand anders durft)**

Geen reactie? Dan is het tijd voor lef. Volg op via telefoon of WhatsApp maar alleen als je écht waarde biedt.

Bijvoorbeeld:

1. “Hey [naam], ik stuurde je laatst iets via LinkedIn, maar die berichten verdwijnen snel. Daarom even hier.”

Je valt op, komt menselijk over en zet de toon voor een echt gesprek.

## Meer resultaat uit je bestaande netwerk

Nieuwe klanten? Die zitten vaak niet in koude lijsten, maar in je eigen netwerk. Denk aan ex-klanten, oude leads, stille volgers of contacten die je ooit sprak. Ze kennen je al – je hoeft het gesprek alleen opnieuw te openen.

### **Wat je gaat doen:**

- Stuur vandaag 10 mensen uit je netwerk een persoonlijk bericht
- Bouw je powerbase: een lijst met warme contacten
- Volg op via micro-signalen (profielbezoek, likes, reacties)
- Gebruik ALEX Hormozi ChatGPT voor persoonlijke heractivatieflows

### **Zo vind je jouw verborgen goudmijn:**

- Scroll door je LinkedIn-connecties op functie, branche of regio
- Bekijk wie ooit reageerde of zei: “nu niet”
- Check ex-klanten: kun je iets nieuws bieden?
- Herinner je appgroepen, cursussen, oud-collega's

### **Wat zeg je dan?**

Houd het licht en menselijk. Geen pitch, wél relevantie en herkenning :

1. “Hey [naam], we spraken elkaar ooit over [onderwerp]. Hoe gaat het daar nu mee?”
2. “Hi [naam], ik zie je regelmatig voorbij komen. Lijkt me leuk om eindelijk eens te spreken.”

### **Let op deze signalen van interesse:**

Sommige connecties geven zélf aan dat ze openstaan, zonder het expliciet te zeggen:

- Likes of reacties op je content
- Profielbezoeken
- Interactie met polls, events of downloads

Volg op met iets simpels als:

1. “Leuk dat je m'n post likete, herkenbaar onderwerp?”
2. “Zag dat je even keek, open voor een korte call?”

## Meer resultaat uit je bestaande netwerk

**Heractiveer in 3 berichten (zonder salesdruk):**

### Dag 1:

1. “Hey [naam], we spraken elkaar een tijd geleden over [onderwerp] – moest ineens aan je denken. Hoe loopt dat nu?”
2. “Hey [naam], volgens mij hadden we ooit contact over [onderwerp]. Geen idee waar jij nu staat, maar ik ben benieuwd hoe het is gelopen.”
3. “We zijn al een tijd geconnect, maar hebben elkaar nooit echt gesproken. Zin om eens bij te praten?”

### Dag 4-5:

1. “Kwam iets tegen dat erbij aansluit. Zal ik het sturen?”
2. “Ik weet dat timing soms alles is. Daarom nog even deze: zou dit iets zijn waar je nu iets aan hebt?”
3. “Ik vond iets wat misschien goed past bij waar we het eerder over hadden. Zal ik het even sturen?”

### Dag 7-10:

1. “Geen probleem als het nu niet speelt, maar ik sta altijd open om te sparren.”
2. “Als het nu niet uitkomt, geen probleem. Ik blijf graag in je netwerk voor als het moment wél daar is.”
3. “Zal ik je anders even iets sturen via WhatsApp? Is soms net wat makkelijker dan hier.”

Je netwerk leeft weer. Maar hoe blijf je top of mind bij iedereen die (nog) niet in gesprek is?

Tijd voor content die vertrouwen bouwt & zonder dat je influencer hoeft te worden. Op naar hoofdstuk 5!

## Content die klanten aantrekt

Iedereen zegt dat je moet posten op LinkedIn. Maar waarom levert het bij de één klanten op – en bij de ander alleen maar likes?

In dit hoofdstuk leer je hoe je content strategisch inzet: niet om ‘zichtbaar’ te zijn, maar om vertrouwen op te bouwen, je autoriteit te laten zien en gesprekken te starten met de juiste mensen.

### **Wat je leert:**

- De 3 posttypes die samen voor bereik én klanten zorgen
- Hoe je jouw personal brand laat spreken
- Hoe je tijd bespaart met GPT-tools en planning
- Hoe je content plant en recycleert zonder stress

Mensen kopen van mensen & niet van merken

Een sterk personal brand zorgt voor herkenning, vertrouwen en gunfactor. Je hoeft geen influencer te worden, maar mensen willen wel weten wie je bent en waar je voor staat.

### **Bouw je personal brand rond:**

1. Wie jij bent (toon, stijl, energie)
2. Waar je voor staat (mening, missie)
3. Voor wie je er bent (doelgroep + probleem)

Laat dit telkens terugkomen in je content.

### **De 3 posttypes die je nodig hebt:**

1. Kennisposts: Laat zien dat je weet waar je over praat
  - “5 fouten die ondernemers maken bij LinkedIn-sales (en hoe jij ze voorkomt)”
2. Bedrijfposts: Laat zien wat je doet en welk resultaat je levert
  - “Deze klant haalde 10 afspraken in 30 dagen met onze strategie”
3. Persoonlijke posts: Deel inzichten, meningen of lessen
  - “Ik postte 3 maanden niks. En toen gebeurde dit...”

**Richtlijn: 50% kennis, 25% bedrijf, 25% persoonlijk.**

## Start vandaag: Jouw LinkedIn challenge

Een praktisch stappenplan dat je helpt van profieloptimalisatie naar je eerste klant – in 4 weken tijd.

### **Wat je doet:**

1. Profiel ombouwen tot klantgerichte landingspagina
2. 400 leads verzamelen via Sales Navigator
3. Outreachberichten schrijven met de ChatGPT
4. Follow-up zonder pushen
5. Simpele, strategische content publiceren
6. Alles plannen in een overzichtelijk actieplan

### **Wat je kunt verwachten:**

- Na 2 weken: Je krijgt reacties, gesprekken starten op.
- Na 1 maand: Eerste deal(s), meer grip op je sales.
- Na 12 maanden: Een voorspelbaar systeem dat leads blijft opleveren.

### **Houd het vol: Testen, testen & testen .**

Je weet nu wat werkt – dus nu is de kunst: houd het behapbaar.

#### Stap 1: Testfase

Wat geen resultaat oplevert binnen 2 weken? Schrappen.

#### Stap 2: Automatiseer

Plan content in. Gebruik AI voor berichten en opvolging. Gebruik onze software tool. [Klik hier](#)

#### Stap 3: Delegeer

Laat een VA je helpen met zoeken, plannen of opvolgen.

### **Klaar om LinkedIn écht te laten werken?**

Je hoeft het niet allemaal tegelijk te doen. Maar je moet wél beginnen. Niet morgen. Vandaag.

De ondernemers die winnen? Die hebben geen magie – ze hebben een plan. En voeren het uit.

## Waarom First Leads?

Als je dit plan volgt, ga je klanten binnenhalen via LinkedIn – daar twifelen we geen moment aan.

Maar wil je sneller opschalen, tijd besparen en meteen werken met de tools en aanpak die wij zelf gebruiken voor onze klanten? Dan is FirstLeads er voor jou.

Niet om alles uit handen te nemen, maar om je te begeleiden bij het bouwen van jouw eigen leadmachine : slimmer, schaalbaarder en met resultaat.

| VERGELIJKING                     | Fulltime<br>Werknemer | Marketing<br>Agency | First Leads  |
|----------------------------------|-----------------------|---------------------|--------------|
| Lanceringstijd                   | 4-6 weken             | 2-4 weken           | 7 - 14 Dagen |
| Slagingskans                     | Gemiddeld             | Gemiddeld           | Erg Hoog     |
| Tijdintensief                    | Erg Hoog              | Gemiddeld           | Laag         |
| 360° Business Integratie         | ✖                     | ✓                   | ✓            |
| Garantie op afspraken            | ✖                     | ✓                   | ✓            |
| Gespecialiseerd in Leadgeneratie | ✖                     | ✖                   | ✓            |
| Investering                      | \$\$\$\$              | \$\$\$              | \$           |

## First Leads Licentie - touwtjes in eigen handen

In een markt vol dure tools en vage “guru’s” belooft iedereen resultaat, maar levert bijna niemand echt. FirstLeads doet dat al 5+ jaar wél en nu helpen we jou om zélf de regie te nemen.

Met ons alles-in-één systeem bouw je je eigen LinkedIn-leadmachine, compleet met tools, coaching en bewezen strategieën.

- Alle software, templates & AI-hulp inbegrepen
- Gebaseerd op 5 jaar ervaring bij 25+ bedrijven
- Slechts €299 p/m (i.p.v. €200+ aan losse tools)
- 

Slim, schaalbaar en zelf te beheren mét onze begeleiding.

👉 **Start vandaag nog met FirstLeads.**

Samen bouwen we aan betaalbare groei met echte resultaten

### First Leads Licentie

Bij een looptijd van 12 maanden €208 per maand – bespaar 31%

## €299 p/m

- ✓ Dagelijks 20–40 leads benaderen via LinkedIn
- ✓ Gemiddeld 5–10 kwalitatieve afspraken per maand
- ✓ Bespaar €200+ per maand aan losse tools
- ✓ Maandelijkse 1-op-1 strategische sessie & gepersonaliseerde leadlijsten
- ✓ Live statistieken dashboard
- ✓ Krijg bewezen strategieën – géén trial & error meer

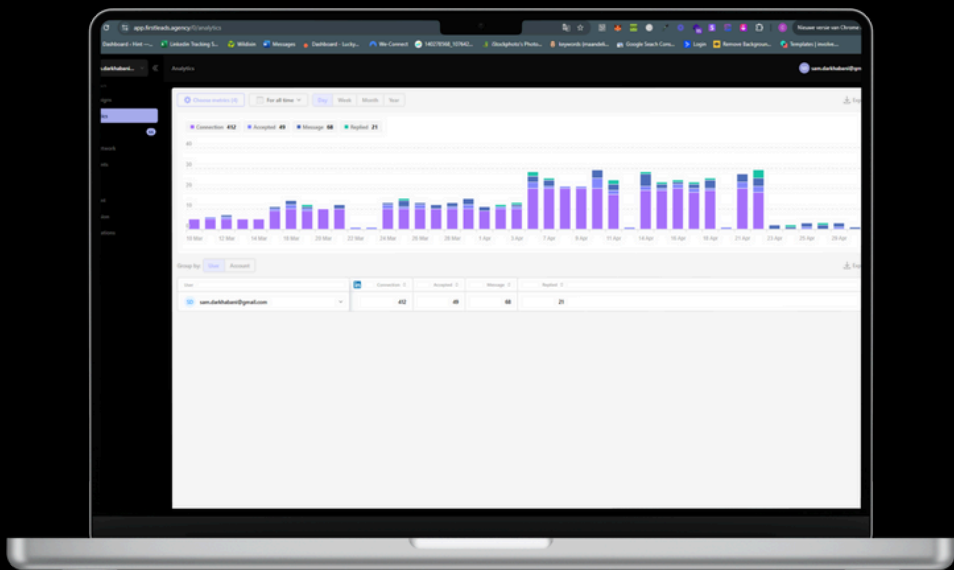
Ja, ik wil starten

Maximaal 10 licenties per klant

# FIRSTLEADS

## Klaar voor je eigen leadmachine?

Meer leads, tegen lage kosten



### **Maak van LinkedIn een krachtige leadgenerator**

Breid je netwerk snel uit via  
LinkedIn-outreach en plan 10-15  
afspraken per maand in – ontdek  
nieuwe zakelijke kansen!

**Strategiegesprek**

