



# Dein Social Selling Aktionsplan

- Finde Kontakte, die potentielle Kunden werden können
- Sende personalisierte und individuelle Kontaktanfragen an mind.10 potenzielle Kunden pro Tag
- Sende Kontaktanfragen an Personen, die du kennst oder gerade getroffen hast
- Schick eine Willkommens-Nachricht an neue Kontakte
- Akzeptiere neue Kontaktanfragen, nachdem du deren Profil überprüft hast
- Baue Beziehungen auf, in dem du Nachrichten verschickst. Es muss nicht immer im Business-Kontext sein.
- Schicke eine Nachricht, um im Anschluss das Gespräch "offline" weiterzuführen
- Reagiere auf Antworten und Feedbacks, die du bekommst. Das baut eine persönliche Verbindung auf.
- Prüfe regelmässig, wer sich dein Profil angeschaut hat
- Kontrolliere mehrmals täglich deine Benachrichtigungen
- Überprüfe die Aktivitätsseite

*täglich*

- Pflege deine "Interessenten",. Fokussier dich dabei auf "heisse" Interessenten
- Poste Artikel auf LinkedIn Publisher. Bleibe interessant.
- Pushe Weiterempfehlungen. Jede Weiterempfehlung ist die beste Gratis Werbung für dich

*wöchentlich*