Upsell 2 – Quickscan LinkedIn profiel + bedrijfspagina (asynchroon)

Wat het is (geen coaching):
Ik kijk één keer mee naar jouw **LinkedIn persoonlijke profiel** + jouw **LinkedIn, bedrijfspagina** (visitekaartje) en eventuele andere bedrijfspagina's.

Belangrijke verwachtingen

- Dit is geen coachingstraject, maar een **praktische quickscan**.
- Je krijgt concrete tekst + verbeterpunten waar je direct mee verder kunt.
- Ik kijk mee naar wat er staat; jij past het daarna toe.

Je krijgt concrete verbeterpunten terug, zodat je profiel meteen duidelijker wordt en beter 'converteert' naar kennismakingen.

---

1) Wat je krijgt

1) **Concrete verbeterpunten**

2) Een herschreven **headline** (3 opties)

3) Een herschreven **bio/Info** (1 versie die bij jou past)

4) **Call-to-action advies** (wat zeg je en waar zet je het)

5) LinkedIn Bedrijfspagina: **beschrijving + checklist** (visitekaartje-proof)

Je krijgt dit terug als:
☐ PDF/Word feedback (copy/paste)

---

2) Hoe het werkt (simpel)

1) Jij vult een kort formulier in (zie hieronder)

2) Jij levert je links aan (profiel + bedrijfspagina)

3) Ik stuur binnen **[3] werkdagen** jouw quickscan terug

---

3) Intake-formulier

Naam:
Bedrijfsnaam:

Link naar LinkedIn persoonlijk profiel:

Link naar LinkedIn bedrijfspagina (als je die al hebt):

Link naar overige profielen op sociale media:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

In 1 zin: wie help je en waarmee?

Droomklant (kort):

_____

_____

Wat wil je dat mensen doen als ze je profiel zien?
☐ DM sturen ☐ kennismaking plannen ☐ volgen ☐ anders: _____

8 Stappen Startplan

Jouw stijl:
☐ rustig/helder ☐ direct/praktisch ☐ warm/persoonlijk ☐ anders: _____
