



BONUS

Cold DM Cheatsheet

Het MYB 4-stappen Cold DM systeem

*Een 1-pager beslissysteem.
Druk uit en plak naast je scherm.*

HET SYSTEEM

Vier stappen, één bericht

Een goeie cold DM voelt als een appje van iemand die je vaag kent. Geen mailmerge. Gewoon: hoi, dit zag ik, dit vroeg ik me af, geen druk.

01

Doelgroep + trigger

Geen DM zonder twee dingen vooraf:

Specifieke doelgroep — 1 zin, max. "Founders SaaS B2B 10-50 medewerkers in {sector}".

Trigger per persoon — reden waarom je nu schrijft. Recente post, jobchange, bedrijfsnieuws, wederzijdse connectie of signaal.

Geen trigger? Dan stuur je hem niet. Doorzoek je lijst en blijf zoeken tot er een trigger is.

02

Kies fase + template

Welk type contact heb je?

1. Nog niet verbonden → Connectieverzoek (template 1-5). Max 200 tekens. Bondig blijven.
2. Net verbonden, eerste DM → Opener (template 6-14). Pas op voor pitch-vermomming.
3. Recent signaal beschikbaar → Signal-based DM (template 15-20). Zit voor in de rij.
4. Lange tijd niet gesproken → Re-engagement (template 21-24). Erken de stilte.
5. Geen reactie op vorige DM → Follow-up (template 25-28). Maximaal 2 pogingen.
6. Gesprek loopt 2-3 berichten → Naar call (template 29-30). Bied alternatief.

03

Pas variabelen aan in 30 sec

Iedere template heeft variabelen tussen accolades. Vul ze niet in als loutere tekst — vul ze in als specifiek detail.

Niet "zag je laatste post" maar "zag je post over de RAB-richtlijn vorige week". Dat is het verschil.

04

Check de 4 wetten voordat je verstuurt

Relevantie — stuur ik dit naar iemand die hier echt iets aan kan hebben?

Vraag — stel ik een vraag in plaats van een pitch?

Context — heb ik trigger + specifiek detail + oprechte reden in dit bericht?

Korte boog — past het in 4 seconden lezen?

4x ja → verzenden. **3x ja** → herschrijven. **Minder** → niet versturen.

ONTHOUD

Een cold DM is geen sales-bericht in een vermomming. Het is een vraag aan iemand die je vaag kent. Als je het hardop voorleest en het klinkt niet als iets wat je op een terras zou zeggen — herschrijven.

DECISION TREE

Welke template gebruik ik nu?

Zoek de situatie waar jij in zit. Volg de trigger naar het juiste template.

A**Iemand waar je nog niet mee verbonden bent**

Recente sterke post van hen	Template 1
Geen post-trigger, wel passende ICP	Template 2
Gemeenschappelijke connectie verwijst	Template 3
Zij hebben jouw profiel bezocht	Template 4
Recent live event ontmoet	Template 5

B**Net verbonden, eerste DM**

Recente post als trigger	Template 6
Onderzoeksvraag voor jouw werk	Template 7
Sober compliment + vraag	Template 8
Recent van baan veranderd	Template 9
Bedrijfsnieuws (ronde of launch)	Template 10
Peer-to-peer (vergelijkbare rol)	Template 11
Technische of drukbezette doelgroep	Template 12
Gedeelde netwerk-context	Template 13
Twee triggers gekoppeld	Template 14

C**Vers signaal beschikbaar**

Hun reactie onder iemand anders post	Template 15
Profielbezoek (van hen)	Template 16
Bedrijfssignaal (vacature of expansie)	Template 17
Bedrijfs-case of whitepaper	Template 18
Tag in gedeelde post	Template 19
Gedeeld event-aankondiging	Template 20

D**Lang stil, weer activeren**

Nieuwe trigger op oud gesprek	Template 21
Eerdere timing was mis, nu beter	Template 22
Jouw progressie als haakje	Template 23
Oprecht advies vragen	Template 24

E**Geen reactie op vorige DM**

Dag 5-7 na DM, met nieuwe trigger	Template 25
Dag 12-15 na DM, andere invalshoek	Template 26
Laatste poging, breakup-bericht	Template 27
Na call-aanvraag zonder antwoord	Template 28

F**Klaar voor de call**

Gesprek loopt 2-3 berichten over en weer	Template 29
Twee opties met async-alternatief	Template 30

STOP-SIGNALLEN

Wanneer je hem niet verstuurt

Vijf situaties waarin niet versturen het juiste antwoord is. Een DM minder versturen is bijna altijd beter dan een slechte DM versturen.

- 01 Geen scherp gedefinieerde doelgroep**
Stop. Doelgroep eerst. Een vage doelgroep produceert vage berichten.

- 02 Geen trigger gevonden**
Stop. Andere persoon zoeken. Geen trigger betekent geen aanleiding, en zonder aanleiding is het ruis.

- 03 DM is langer dan 60 woorden**
Herschrijven, korter. Niemand leest meer dan vier seconden bij een eerste bericht.

- 04 Eerste DM bevat "demo", "call" of "offerte"**
Herschrijven. Alleen een vraag in de eerste DM. Verkoop later.

- 05 3 follow-ups gestuurd, geen reactie**
Stop. 6 maanden parkeren. Drie keer is genoeg — daarna word je vervelend.

DE SNELTEST

Lees je bericht hardop voor. Klinkt het als iets wat je op een terras zou zeggen? Dan is het goed. Klinkt het als een LinkedIn-goeroe of een sales-e-mail? Herschrijf het.