

3 F's: Zorg ervoor dat je klanten terugkomen

'F' #1: Follow Up

Follow Up is het proces waarbij je nieuwe klanten bereikt. Verwacht niet dat klanten eerst contact met je opnemen.

Je moet ze bereiken en potentiële kansen zoeken. Kom in contact met potentiële klanten, ga naar evenementen, breid je netwerk uit en bouw relaties op.

'F' #2: Follow Through

Follow Through is het tweede deel om ze door het startproces te begeleiden. Dit omvat het identificeren in welke fase van de koopcyclus ze zich bevinden. Of ze een hete, warme of koude lead zijn, en de deal in het spel krijgen.

Heet - Ze zijn klaar om een project te starten wanneer de deal afgerond is. Ze hebben hun geld bij de hand, het enige wat ze nodig hebben is een zetje en overhalen om door de finish te komen.

Warm - Ze overwegen om een project te starten, maar ze hebben nog steeds geen besluit genomen. Ze zijn geïnteresseerd, maar hebben wat werk nodig om een deal met je te sluiten.

Koud - Ze hebben weinig tot geen interesse op dit moment om een project te starten. Er is veel werk aan de winkel (maar blijf contact houden!).

'F' #3: Follow Back

Follow Back is de derde stap van het verkoopproces en is bedoeld om je klanten tevreden te houden en hopelijk in de toekomst weer te zien. Houd contact met ze! Stuur ze af en toe een korte e-mail en laat ze zien dat je op een hoger niveau voor hen zorgt dan alleen voor hun geld.

Tips

Volg je klanten na het project op social media en houd een oogje in het zeil.

Je weet nooit wanneer ze weer iets nodig hebben.

Voorbeeld: het bedrijf waarvoor je een tijdje geleden foto's hebt gemaakt plaatst online dat ze een nieuwe kledinglijn gaan uitbrengen. Dan kan je ze mailen met de vraag

"Hé, ik zag dat jullie nieuwe producten hebben uitgebracht.

Zijn jullie toevallig geïnteresseerd in nieuwe foto's?"

Laat werk dat je voor een klant hebt gemaakt zien aan de hele wereld!

Maar vooral aan je oude klanten; zij zijn immers je best mond-tot-mondreclame.



Contact voor de toekomst

Iets is Beter dan Niets

Mail, mail en nog eens mailen! Beter een stomme mail dan geen mail. Mailen is eng en niet gemakkelijk, maar het moet gebeuren. Haal het gelijk van je "to do list" af en doe het in de ochtend tijdens je "Keeper Time".

Ben je een avondmens en vind je het moeilijk om stomme dingen in de ochtend te doen? Begin je dag dan de avond ervoor. Schrijf je mailtjes in de avond en verstuur ze de ochtend erna. Reageer altijd op je klanten binnen 8 uur. Maak een werk e-mailaccount en zet je berichtgeving aan, probeer deze echt alleen voor werk te gebruiken.

De Kunst van het Praten

De Kunst van het Praten

Iedereen die je ooit spreekt kan een klant zijn, misschien niet altijd direct, maar wellicht op de lange termijn. Probeer daarom nieuwe mensen te leren kennen. Een goede oefening hiervoor is praten met drie nieuwe mensen per dag. Dit kan zijn: in de lift, op het station, tijdens het wachten in de rij en in de sportschool, bijvoorbeeld. Ga ook naar conventies, breid je netwerk uit, deel kaartjes uit en vergeet niet te praatteennn. Zeg liever te vaak "ja!" dan "nee" voor anderen. Heb je moeite met klantgesprekken of heb je het gevoel dat mensen makkelijk over je heenlopen tijdens een klantgesprek? Probeer dan eens mee te doen aan een **improvisatietheater les** of doe thuis spreekoefeningen met je vrienden of vriendinnen. Acteer een klantgesprek en probeer geen "u" te zeggen.

Positiviteit: de olie die alles draaiend houdt

Ja zeggen = meer **verkopen**

Werk voor je **carrière**, niet voor de baan

Laat je drijven door **angst**

Elk project is een andere **scène** om te improviseren

Gebruik F.K.D Hours om je tijd in te plannen

'F': Finder Hour (08:30 tot 09:30)

Dit is misschien wel de belangrijkste tijd. Tijdens dit uur denk je aan je bedrijf als geheel. Je plant nieuwe deals, stuurt je bedrijf in de goede richting en werft actief nieuwe klanten. Dit uur is het belangrijkste, aangezien je inplant hoe je je dag gaat aanpakken en visualiseert welke algemene richting je wilt dat je bedrijf in de toekomst opgaat.

Je houdt je bedrijf levend door nieuwe klanten te vinden om mee te onderhandelen, en je innoveert met nieuwe strategieën waarmee je meer geld kunt verdienen.

'K': Keeper Hour (09:30 tot 11:00)

Gedurende deze tijd draag je de financiële hoed en denk je na over de financiële aspecten van je bedrijf. In het bedrijfsleven is het constant zo dat geld koning is, en het voortbestaan van je bedrijf hangt ervan af. Weten hoe je je financiën in je bedrijf moet beheren, is van cruciaal belang om het lang draaiende te houden.

'D': Doer Hour (11:00 tot 17:30)

Op dit moment maak je je handen vuil en doe je het eigenlijke werk. Gedurende deze tijd ga je door met wat je voor jezelf gepland hebt in het Finder Hour. Je voert de dingen uit die je moet doen en krijgt shit voor elkaar. Aan het begin van je carrière zal je de meeste tijd besteden aan het Doer Hour, aangezien je het meeste van het harde werk zelf moet doen.

Naarmate je ouder wordt en uitbreidt, ga je meer mensen inhuren om een deel van het Doer Hour te doen, terwijl je doet wat de meeste waarde toevoegt aan het bedrijf, en dat is het aantrekken van nieuwe klanten en het onderhandelen over deals.

Tips

Geef het goede voorbeeld als je samen met mensen werkt en probeer te werken aan je dagindeling. Om 2 uur naar bed gaan is leuk, maar je hebt er niet veel aan.

Begin elke werkdag rond dezelfde tijd zodat je een ritme opbouwt.

Probeer je dag te starten met een sportieve activiteit. Niets is zwaarder dan zweten in de ochtend. Daarna kan je dag alleen nog maar makkelijker worden.

Zet de acties die je het moeilijkst vindt, bijvoorbeeld bellen, mailen of het opstellen van je dagindeling in je agenda. Op deze manier word je, elke keer als je je agenda opent, herinnerd om het te doen.