

Scripts voor lead opvolging

Het kan soms lastig zijn om leads gestructureerd op te volgen. Je herkent interessante bedrijven op je website omdat je gebruik maakt van een websitetrackingsysteem die je graag zou willen benaderen. Of je hebt een lijst met bedrijven en contactpersonen waar je graag mee in contact wilt komen.

Om het effectief opvolgen van deze leads makkelijker en leuker te maken bieden wij een aantal scripts aan voor contact via e-mail, telefoon en LinkedIn.

Wij hopen dat we je hiermee een goede start kunnen geven.

Telefoon

Allereerst wat tips voor je begint:

- Vraag naar de juiste persoon. Pitch niet naar de telefoniste.
- Zoek via LinkedIn de juiste persoon op en noem zijn naam? Dan word je makkelijker doorverbonden.
- Kijk online waar ze op dit moment actief mee zijn en kijk of dit aansluit bij jou propositie.
- Bevestig of het om de juiste persoon gaat "Klopt het dat jij/u over gaat?"
- Wees eerlijk, draai er niet op heen als men vraagt naar hoe je dit weet.

Voorbeeldteksten om telefonisch contact op te nemen.

Geachte heer/mevrouw,

Wij hebben onlangs webtracking software op onze website geïnstalleerd. Hiermee kunnen wij bedrijven herkennen die op onze website komen. Wij herkende ook uw bedrijf.

Ik zag met name interesse in onze [*specifieke pagina website*] propositie? Hoe hebben jullie dit nu geregeld/Hoe doen jullie dit nu?

Wij zijn een specialist op het gebied van Wij delen graag onze ervaringen die wij met andere bedrijven hebben opgedaan.

Antwoord: Dat ben ik niet geweest. (wanneer je niet bij de juiste persoon bent aangekomen)

Ah. Ik begrijp het. Wie is daar dan verantwoordelijk voor binnen uw organisatie?

➔ Bij de juiste persoon doe je hetzelfde weer en stuur je naar een afspraak.



Geachte heer/mevrouw,

Wij hebben onlangs webtracking software op onze website geïnstalleerd. Hiermee kunnen wij bedrijven herkennen die op onze website komen. Wij herkende ook uw bedrijf.

We zijn van plan om op korte termijn onze website te vernieuwen. We leren graag om te kijken of we zaken kunnen verbeteren. Mijn vraag is of u alles heeft kunnen vinden en of u het navigeren als prettig heeft ervaren?

Ik zag met name interesse in onze [specifieke pagina website] propositie? Heeft u daar uw antwoorden kunnen vinden?

Antwoord: Dat ben ik niet geweest. (wanneer je niet bij de juiste persoon bent aangekomen)

Ah. Ik begrijp het. Wie is daar dan verantwoordelijk voor binnen uw organisatie?

→ Bij de juiste persoon doe je hetzelfde weer en stuur je naar een afspraak.

Geachte heer/mevrouw,

Wij hebben onlangs webtracking software op onze website geïnstalleerd. Hiermee kunnen wij bedrijven herkennen die op onze website komen. Wij herkende ook uw bedrijf.

Ik zag met name interesse in onze [specifieke pagina website] propositie? Heeft u daar uw antwoorden kunnen vinden?

Wij hebben [product/propositie] ook geleverd aan [concurrent 1] en [concurrent 2]. Zij werken hier al jaren naar tevredenheid mee.

Zullen we een afspraak inplannen? Wij delen graag onze ervaringen die wij deze bedrijven hebben opgedaan.

Antwoord: Dat ben ik niet geweest. (wanneer je niet bij de juiste persoon bent aangekomen)

Ah. Ik begrijp het. Wie is daar dan verantwoordelijk voor binnen uw organisatie?

→ Bij de juiste persoon doe je hetzelfde weer en stuur je naar een afspraak.



E-mail

Allereerst wat tips voor je begint:

- Zoek via LinkedIn de juiste persoon en e-mail adres op.
- Bel naar de receptie en vraag naar het e-mail adres van de juiste persoon.
- Kijk online waar ze op dit moment actief mee zijn en kijk of dit aansluit bij jou propositie.
- Pas het script aan wanneer je liever u in plaats van je wilt gebruiken.

Voorbeeldteksten om makkelijk e-mails uit te sturen.

Onderwerp: Wil je meer weten over [onderwerp]?

Beste [naam],

Ik zag dat je onlangs interesse hebt getoond in ons product, wij maken/doen [product/propositie].

Graag kom ik met je in contact om te bespreken hoe jullie dit op dit moment hebben ingericht en hoe [jouw bedrijf] jullie kan helpen om [de voordelen/het nut van jullie product/propositie].

Hoe kan ik je het beste bereiken?

Onderwerp: Hoe bevalt [product of service van de concurrent]?

Beste [naam],

Ik was op je website aan het kijken en zag dat je gebruikmaakt van [product van de concurrent]. Hoe bevalt het? Ik werk voor [jouw bedrijf].

Ons [product] is vergelijkbaar met [product van de concurrent], alleen horen we vaak van klanten dat [onderscheidende factoren]. Dit was voor hen genoeg reden om over te stappen.

Ik hoor graag of je hierover door wilt praten, dan plannen we een kort gesprek in.

Hoe zit jij bijvoorbeeld op [datum en tijd]?



Onderwerp: Wil je meer weten over [onderwerp]?

Beste [naam],

Mijn naam is [naam] en ik stuur je deze mail omdat we binnenkort een webinar organiseren over [onderwerp waar ze op de website naar hebben gekeken] wat misschien voor jou wel interessant is.

Je zult een half uur met ons doorbrengen, waarin je meer te weten komt over [aspect 1], [aspect 2] en [aspect 3].

Als het niet lukt om erbij te zijn, kan ik je de samenvatting na afloop toesturen. Zo weet je zeker dat je geen geweldige inzichten misloopt!

Laat me weten of je interesse hebt, dan zet ik je op de lijst.

Onderwerp: Kun je me in de goede richting wijzen?

Beste [naam],

Ik ben [jouw naam], [rol] bij [jouw bedrijf]. We hebben onlangs een nieuwe oplossing gelanceerd die [pitch in 1 zin].

Ik wil graag iemand spreken van [hun bedrijf] die verantwoordelijk is voor [beslissing die nodig is om jouw product te kopen of gebruiken].

Als jij dit bent, sta je dan open voor een belletje van 10 minuten op [tijd en datum] om te bespreken hoe [jouw bedrijf of oplossing] jouw bedrijf kan helpen? Als jij niet de juiste persoon bent hiervoor, kun je me dan de goede kant op wijzen?

Onderwerp: Speelt dit ook bij jullie?

Beste [naam],

Ik sprak vorige week een kennis van mij die werkzaam is binnen jullie sector, we hadden het over de vele kansen die er nog liggen op [sector naam]. Gezien wij ons bezig houden met [product/propositie], besloot ik deze week eens de stoute schoenen aan te trekken en contact op te nemen met wat bedrijven uit de sector. Zo ook met jou!

Het lijkt mij super leuk om eens met jou in gesprek te gaan om te sparren over welke kansen er bij [bedrijfsnaam klant] mogelijk zijn!

Lijkt je dit leuk en interessant dan hoor ik graag van je en plannen we iets in. Fijne dag vandaag!



LinkedIn

Allereerst wat tips voor je begint:

- Zoek via LinkedIn de juiste persoon op.
- Bel naar de receptie en vraag naar de juiste persoon.
- Kijk online waar ze op dit moment actief mee zijn en kijk of dit aansluit bij jou propositie.
- Pas het script aan wanneer je liever u in plaats van je wilt gebruiken.

Onderwerp: Speelt dit ook bij jullie? Laten we een connectie maken.

Hallo [naam],

Ik zag op je profiel dat je geassocieerd bent met [industrie of bedrijf]. Ik ben ook geïnteresseerd in [industrie of bedrijf] en de effecten ervan op [specifiek onderwerp waar het bedrijf op de website naar heeft gekeken].

Vind je het goed als we met elkaar in contact komen en contact houden over ontwikkelingen op [specifiek onderwerp waar het bedrijf op de website naar heeft gekeken]?

Fijne dag vandaag!

Onderwerpregel: Laten we een connectie maken.

Hallo [naam],

Ik zie dat je [functie] bent bij [huidig bedrijf].

Ik wil in contact komen met [functie]professionals zoals jij en mijn netwerk verder ontwikkelen, aangezien ik ook [geef je positie of branche waarin je actief bent] ben.

Vind je het goed als we verbinding maken?

Onderwerpregel: Hoe maak je een einde aan [probleem waar jullie een oplossing voor hebben]

Hallo [naam],

Ik zie dat je [functie] bent bij [huidig bedrijf]. Wellicht loop je tegen dezelfde uitdagingen aan zoals [concurrent 1] en [concurrent 2]. Zij werken hier al jaren naar tevredenheid met ons samen.

Wat lijkt te werken, is wanneer bedrijven deze drie kernproblemen aanpakken:

[oplossing 1]

[oplossing 2]

[oplossing 3]

Laat het me weten als je wilt dat ik een door mijn bedrijf samengesteld e-book stuur waarin wordt uitgelegd hoe je deze problemen effectief kunt aanpakken.



Onderwerp: Speelt dit ook bij jullie? Laten we een connectie maken.

Beste [naam],

Ik sprak vorige week een kennis van mij die werkzaam is binnen jullie sector, we hadden het over de vele kansen die er nog liggen op [sector naam].

Gezien wij ons bezig houden met [specifiek onderwerp waar het bedrijf op de website naar heeft gekeken], besloot ik deze week eens de stoute schoenen aan te trekken en via LinkedIn te connecten met mede branchegenoten die wellicht interesse hebben in dit onderwerp.

Het lijkt mij super leuk om eens met jou in gesprek te gaan om te sparren over welke kansen er bij [bedrijfsnaam klant] mogelijk zijn!

Lijkt je dit leuk en interessant dan hoor ik graag van je en plannen we iets in. Fijne dag vandaag!

Onderwerpregel: Ik wil je graag uitnodigen voor [naam evenement]

Hallo [naam],

Mijn naam is [uw naam], en ik wilde contact met u opnemen om te zien of u geïnteresseerd zou zijn om deel te nemen aan ons aanstaande [duur van het evenement] webinar over [specifiek onderwerp waar het bedrijf op de website naar heeft gekeken].

Tijdens dit evenement zal [naam en functie van de spreker] naast [een ander belangrijk punt] ook [hoofdpunten] bespreken. Dus ik hoop dat je erbij kunt zijn!

Mocht je er echter niet bij kunnen zijn, dan kan ik je ook een samenvatting sturen. Laat het me weten, dan schrijf ik je in.

Tot slot:

Maak het voor jezelf leuk om te doen. Pak een bak koffie erbij en begin s 'morgens meteen. **Een nee is OK.** Zie het als een zoektocht naar de juiste contactpersoon. Deze persoon kun je vervolgens toevoegen aan je salesfunnel zodat je hier nu of in de toekomst zaken mee kunt doen. Wanneer je dit structureel volhoudt zul je merken dat er na een tijdje resultaat uit komt.

Hou vol dus en veel plezier met acquisitie!

ProudPepper B.V.
Boeier 30 - 2991 KB - Barendrecht - info@proudpepper.nl - www.proudpepper.nl
IBAN NL79RABO0149368836 - B.T.W. nr. NL852091679B01 - KvK Rotterdam 56365306