

Winformule

Hoe zet je leads om naar klanten?

Het opvolgen van leads is een kunst.

Hoe sneller en doeltreffender je handelt, hoe groter je kans op succes. Maar wat zijn de beste technieken om jouw leads te overtuigen? Hieronder een checklist om leads om te zetten in tevreden klanten.



CHECKLIST



Reageer snel

Neem binnen enkele uren contact op met je lead. Snelheid vergroot de kans op een afspraak.



Volhard

Gemiddeld moet je een lead zes keer benaderen. Geef niet op!



Houd contact

Verstuur nieuwsbrieven of volg op via social media



Herinnering

Bevestig afspraken en stuur 2 dagen op voorhand een herinnering via sms of e-mail.



Timing

Probeer verschillende momenten van de dag. De ochtend, middag en avond.



Maak een afspraak

Bespreek de offerte samen en bouw vertrouwen op



Speel in op behoeftes

Begrijp wat de klant nodig heeft en stel een gerichte oplossing voor.



Wees transparant

Gebruik geen anonieme nummers en spreek altijd een voicemail in.