

Solvari



6 TIPS

voor een efficiënte

leadopvolging

TIP 1

Reageer binnen het uur

Smeed het ijzer als het heet is.
Door binnen het uur te reageren, win je het vertrouwen van je potentiële klant.
Heb je nog geen voorstel op maat? Helemaal niet erg.
Met een snelle reactie laat je zien dat je de lead serieus neemt.
En als je te lang wacht, gaat een concurrent met de consument aan de haal. Dat wil je natuurlijk niet!

Zo doe je dat concreet:

- ✓ Automatiseer je lead response proces met geautomatiseerde e-mailbevestigingen.
- ✓ Stel je CRM-systeem goed in om leads direct door te sturen naar de juiste medewerkers.
- ✓ Plan een snelle reactie in je dagelijkse agenda om geen waardevolle kansen te missen.



Maak het persoonlijk

Een consument wil zich gehoord en begrepen voelen. Met een persoonlijke benadering kan je dus het verschil maken. Loop met een wijde boog om die generieke standaard antwoorden heen en toon oprechte interesse in de specifieke situatie van elke lead.

Zo doe je dat concreet:



- ✓ Gebruik de naam van de lead. Zo maak je de boodschap persoonlijker.
- ✓ Verwijs naar eerdere interacties. Zo ziet de lead dat je bij de les bent.
- ✓ Wees empathisch. Laat zien dat je de situatie van de lead begrijpt en een oplossing kan bieden.

TIP 3

Kwalificeer de lead snel

Benieuwd welk vlees je in de kuip hebt met een bepaalde lead? Dat ontdek je snel in een kort gesprekje. Zo kom je in een handomdraai te weten of een lead daadwerkelijk ook een mogelijke klant zou zijn. Dat is belangrijk om je tijd en middelen efficiënt in te zetten.

Zo doe je dat concreet:

- ✓ Stel gerichte vragen naar de behoeften, verwachtingen en het budget van de lead.
- ✓ Gebruik de info in je CRM-systeem om het gesprek met de lead voor te bereiden.



Bied een duidelijke volgende stap

Een lead weet graag waar die aan toe is. Laat zo'n potentiële klant dus niet in het ongewisse.

Een doeltreffende leadopvolging is niet compleet zonder een duidelijke actie die de lead kan nemen.

Zo doe je dat concreet:

- ✓ Plan een vervolgesprek of afspraak om de klus verder te bespreken.
- ✓ Stuur relevante informatie of aanbiedingen om de lead verder te helpen.



Blijf je leads opvolgen

Niet elke lead reageert onmiddellijk.

Krijg je de consument in kwestie niet direct te pakken?

Blijf dan proberen om te bellen, mailen, ... zonder opdringerig te worden. Met zo'n persoonlijke, vriendelijke opvolging herinner je de lead eraan dat je beschikbaar bent om het project te realiseren.

Zo doe je dat concreet:

- ✓ Stuur een vriendelijke herinnering na enkele dagen. Wacht je te lang? Dan is je kans wellicht verkeken.
- ✓ Wees behulpzaam en niet opdringerig. Je meerwaarde tonen is doeltreffender dan een pusherig verzoek om te reageren.



TIP 6

Automatiseer waar mogelijk

Staan automatiseringen haaks op een persoonlijke, klantvriendelijke aanpak? Welnee, beide kunnen wel degelijk hand in hand gaan.

Zo zorg je voor een efficiëntere opvolging en moet je niet elke lead handmatig opvolgen.

Zo doe je dat concreet:

- ✓ Gebruik geautomatiseerde e-mails om je leadopvolging eenvoudiger te maken.
- ✓ Zorg voor automatische herinneringen via je CRM. Zo zijn de vervolgacties helder voor je leads.





Een betere leadopvolging dankzij Solvari!

Wist je dat je jouw Solvari-leads makkelijk koppelt aan je CRM-systeem? Zo leg je snel en eenvoudig contact met je potentiële klanten. Bovendien biedt ons platform meerdere performante tools om jouw leads gericht op te volgen!

**Benieuwd naar
de meerwaarde
van Solvari voor
jouw vakbedrijf?**

Een van onze account managers geeft je graag een uitgebreide uitleg.

Meld je hier gratis aan!



Solvári