

What's in it for me?

Welk probleem los je op voor je potentiële klant (in zijn functie)

What's in it for the company?

Welk probleem los je op voor het bedrijf van je potentiële klant

Unfair Advantage

Wat is je USP? Waar ben je het allerbeste in ten opzichte van je concurrentie?

Story

Wat is je verhaal? Achtergrond, missie en visie? LET OP: het moet een verhaal zijn waar je klant zich in terug ziet. Een beeld van een betere toekomst.

Key questions

Welke vragen moet je in ieder geval stellen om te bepalen of en hoe je de potentiële klant het beste kunt helpen?

Objections

Wat zijn de (te verwachten) bezwaren en hoe ga je daar mee om?

Elevator Pitch

De introductie van je bedrijf in een paar korte en krachtige zinnen

Social proof

Welke testimonials, business cases en voorbeelden kun je laten zien / vertellen?

Content

Welke content heb je nodig in je salesproces? Denk aan emails, videos, PDFs etc (LET OP: in alle fases van je salesproces)

Contact moments & channels

Wat zijn de positieve contactmomenten, wanneer en hoe moet dat gebeuren?
Tip: gebruik video en whatsapp in je sales