

9 tips om prospects ertoe te bewegen jou terug te bellen

1. Kom direct terzake

Jouw prospects hebben geen zin in "telefoonvriendelijkheid". Wees in plaats daarvan professioneel en zeg: "Eric. Wim Vrolijk hier. 06- 12 34 56 78" Ook zaken als bedrijfsnaam en functie zijn irrelevant in een voicemail.

2. Noem direct referenties

De allerbeste manier om prospects te laten luisteren, is door de naam te noemen van een gerespecteerde collega. Noem deze naam direct na jouw korte introductie: "Hans Willemsen adviseerde mij jou te bellen".

3. Toon dat jij jouw huiswerk hebt gedaan

Refereer aan opmerkelijke zaken die jij hebt gezien op de website van de prospect. Dat kan een fusie zijn of overname of de start van een nieuw project.

Ook trends binnen de specifieke markt en branche van de prospect zijn de moeite van het benoemen waard.

4. Refereer aan een recent bericht

Noem een recent bericht waaruit een behoefte spreekt die jij kunt invullen. Dat kan de kwartaalomzet zijn, nieuw MT, overnames en fusies, nieuwe strategische initiatieven. Vertel dat dit de trigger was voor jouw telefoontje.

5. Benoem een sterke waarde propositie

Prospects hebben altijd interesse in de business uitkomsten die jij kunt leveren. In plaats van te spreken over jouw producten en diensten, gebruik je zakelijke terminologie en cijfers: "we helpen bedrijven hun time-to-market te verkorten met circa 10%"

6. Deel een verfrissend perspectief

Niets is verleidelijker dan ideeën, inzichten of informatie die helpen om problemen op te lossen of doelen te bereiken. "Ik heb enkele ideeën om uw sales cyclus te versnellen" of " Wij deden recent onderzoek onder CFO's naar hun zorgen over de huidige zakelijke markt".

7. Vermijd een promotionele woordenvloed

Hoe graag je ook praat over jouw state-of-the-art oplossingen, unieke methodes en passie voor ultiem resultaat, het schrikt jouw prospects af. Neem afstand van alle zelfverheerlijking, creatieve nonsens en technische blabla.

8. Klink als een betrouwbare gelijke

Hedendaagse inkopers willen werken met kundige verkopers die toegevoegde waarde leveren aan de verstandhouding. Positioneer jezelf op een gelijkwaardig niveau alsof je een collega belt om een goed idee te delen.

9. Wees voorbereid

Zonder voorbereiding, loop je de kans maar door te ratelen, hetgeen garandeert dat jouw bericht wordt verwijderd. Je hebt maximaal 30 seconden in een voicemail. Elk woord telt, dus verzeker jezelf ervan dat het klopt wat je zegt. Als je wordt gedelete, is jouw kans voorbij.