

Cheat Sheet

Herken de Fase van je Prospect

Stage of Awareness





Fase 1: Onbewust van het Probleem

Kenmerkende vragen

Hoeveel kost een slechte hire eigenlijk?

Is dit normaal in onze branche?

Wat zijn de gemiddelde cijfers in onze sector?

Hoe doen andere bedrijven dit?

Wat is de standaard voor...?

Hebben meer bedrijven hier last van?

Is dit acceptabel?

Wat zijn de benchmarks voor onze industrie?

Hoelang duurt dit gemiddeld bij andere organisaties?

Wat wordt er eigenlijk verwacht op dit gebied?

Is dit iets waar we aandacht aan moeten besteden?

Jouw aanpak

Gebruik benchmarks, zelftests, infographics en toon wat slechte uitvoering kost.

Fase 2: Probleembewust

Kenmerkende vragen

Waarom verliezen we zo veel goede kandidaten?

Hoe doen andere bedrijven dit nu?

Wat zijn de gevolgen als we dit niet oplossen?

Waarom lukt dit ons niet terwijl concurrenten wel succesvol zijn?

Hoeveel kost dit probleem ons per jaar?

Wat is de impact op onze groei?

Waarom raken we zoveel mensen kwijt?

Hoe komt het dat onze conversie zo laag is?

Wat doen we fout vergeleken met concurrenten?

Hoelang kunnen we dit nog volhouden?

Wat gebeurt er als we niks doen?

Jouw aanpak

Toon case studies, maak een gezondheidsindex en geef ROI-berekeningen.
Koppel hun pijn aan concrete oplossingen.

Fase 3: Oplossingsbewust

Kenmerkende vragen

Wat zijn onze opties?

Intern of extern bureau?

Welke aanpakken zijn er mogelijk?

Wat zijn de voor- en nadelen van verschillende oplossingen?

Hoe lang duurt het om dit op te lossen?

Welke methodieken bestaan er?

Wat is de beste strategie voor onze situatie?

Kunnen we dit zelf oppakken of hebben we hulp nodig?

Welke tools zijn er beschikbaar?

Wat is realistisch qua tijdlijn?

Hoe pakken andere bedrijven dit aan?

Jouw aanpak

Positioneer jezelf als dé beste keuze door jouw unieke aanpak en voordelen te benadrukken.



Fase 4: Leveranciers Vergelijken

Kenmerkende vragen

Wat is jullie success rate?

Kunnen we referenties spreken?

Hoe onderscheiden jullie je van concurrent X?

Wat zijn jullie garanties?

Hoeveel gaan we besparen met jullie aanpak?

Welke resultaten hebben jullie behaald bij vergelijkbare bedrijven?

Wat is jullie proces precies?

Hoe snel zien we resultaat?

Wat zijn de kosten vergeleken met andere aanbieders?

Welke support krijgen we?

Kunnen we een trial of pilot doen?

Jouw aanpak

Geef concrete garanties en laat vergelijkbare cases zien.
Laat je werk voor je spreken.



Fase 5: Overtuigd

Kenmerkende vragen

Wanneer kunnen we starten?

Hoe ziet de onboarding eruit?

Wat hebben jullie van ons nodig?

Welke eerste stappen gaan we zetten?

Hoe vaak hebben we contact?

Wanneer zien we de eerste resultaten?

Wie is ons aanspreekpunt?

Wat is de planning voor de eerste maand?

Hoe houden we de voortgang bij?

Welke data moeten we aanleveren?

Hoe ziet de kick-off meeting eruit?

Jouw aanpak

Zorg voor duidelijkheid, directe quick wins en een strak 30-60-90 dagen plan.

De verkoop is pas klaar als je resultaat laat zien.