

MIJN WERKWIJZE

Zo kom ik aan een afspraak.

Van de eerste zoekactie tot de afspraak in de agenda. In grote lijnen, zodat je ziet wat erbij komt kijken.

| Niet iedereen hoort in je agenda. Dat scheelt je het meeste tijd.

Ik ben Jewan Rasheed, appointment setter voor b2b ondernemers. Ik benader de juiste mensen, voer het gesprek en plan de afspraak in. Jij houdt je bezig met je klanten.

Wie ik benader

1 **Eerst het profiel van de klant**

Wie koopt er al, en wie absoluut niet. Zonder dat zoek je in het wilde weg.

2 **Dan pas zoeken**

Specifiek, niet op branche alleen. Hier gaat het bij de meesten mis.

3 **Eerst zichtbaar worden**

Volgen en meelezen voordat ik iets stuur.

Het gesprek

4 **Het eerste bericht**

Geen aanbod. De meeste berichten stranden precies hier.

5 **Doorvragen**

Ik wil weten waar iemand mee zit voordat ik iets voorstel.

6 **Opvolgen**

Stilte betekent zelden nee. Dit is het stuk dat ondernemers laten liggen.

De afspraak

7 Past het?

Hier besluit ik of een gesprek zin heeft. Niet iedereen gaat door.

8 Inplannen

Concreet, met een duidelijke verwachting voor beide kanten.

9 Een nee is niet het einde

Ik vraag door tot ik weet of het een echte nee is of een nog niet. Past het later wel, dan gaat het op de lijst met een moment erbij, en kom ik erop terug. Zo raak je niemand kwijt die over een half jaar wel klaar is.

Het is geen trucje. Het is elke dag hetzelfde doen, ook als er even niets uitkomt.

Liever dat ik het doe?

Stuur me een bericht via de afspraakpagina in mijn Uitgelicht op LinkedIn.

Vertel kort wat voor klanten ik voor je zou benaderen, wat je ze aanbiedt en wat je wilt dat er gebeurt als iemand interesse heeft.