

Opvolgplan

Template om op te volgen zonder te jagen

Kom terug met een reden,
nooit om te zeuren.

Wanneer

Na elk contact

Aanpak

Acht aanleidingen

Doel

Opvolging die welkom is

Opvolgplan

Opvolgen zonder jagen. Elk contact met een echte reden.

“Jagen is vragen of ze al iets gaan doen. Opvolgen is iets brengen. Doe het tweede, en je blijft welkom.” — Oscar Advisory

De meeste opdrachten ontstaan niet bij het eerste contact, maar bij het derde of vierde. Toch durven veel mensen niet terug te komen — bang om te zeuren. Dat is zonde, want precies daar, in het geduldig opvolgen, gaan de meeste opdrachten van vakmensen verloren.

Het geheim is dat elk contactmoment een eigen, oprechte reden heeft. Dan voelt het nooit opdringerig — voor jou niet, en voor de ander ook niet. Je belt niet "om te vragen of ze al beslist hebben". Je komt langs omdat je iets te brengen hebt.

Acht redenen die nooit als zeuren overkomen

- Je stuurt een artikel of idee dat past bij waar zij mee bezig zijn.
- Je feliciteert ze met een mijlpaal, nieuwe functie of succes.
- Je stelt ze voor aan iemand uit jouw netwerk die nuttig kan zijn.
- Je deelt een relevant voorbeeld of resultaat uit je eigen werk.
- Je stelt een korte, oprechte vraag over hun situatie.
- Je reageert inhoudelijk op iets wat zij online deelden.
- Je komt terug op iets concreets uit jullie vorige gesprek.
- Je laat weten dat je aan ze dacht toen je iets relevant tegenkwam.

Acht redenen betekent acht keer contact — zonder ooit te hoeven "nabellen".

Openers voor een opvolgbericht

Iets brengen

› “Ik kwam dit tegen en moest aan jullie denken — het sluit aan op waar je mee bezig leek. Dacht ik deel het even.”

Terugkomen op het gesprek

› “Je zei laatst dat [X] speelde. Ik moest erover nadenken — mag ik je een idee voorleggen?”

Na een offerte

› “Ik bel je donderdag even om de offerte samen door te nemen, dan kan ik meteen je vragen beantwoorden.”

Probeer dit: Spreek nooit een offerte of gesprek af zonder meteen een concreet vervolgmoment te noemen: "Ik kom er volgende week donderdag op terug." Een afspraak houdt de kans warm.

Plan per kans een paar contactmomenten met een echte aanleiding. Nooit "heb je al beslist?".

Prospect / klant	Aanleiding (de reden)	Wanneer	Gedaan

Bij welke kans laat ik de opvolging nu het vaakst liggen — en wat ga ik daaraan doen?

Hoort bij het werkboek: het onderdeel "Hercontact met een reden" in hoofdstuk 1 (Prospecting) en "De offerte opvolgen" in

hoofdstuk 4 (Proposal).