

Sales Opvolg Tracker

SRF Interim & Training — Salesplan Borging

*80% van de sales vindt plaats na het 5e contactmoment.
Gebruik deze tracker om nooit meer een lead te laten liggen.*

Hoe gebruik je deze tracker?

1. Vul per prospect de naam en het bedrijf in
2. Noteer bij elk contactmoment de datum, de actie en het resultaat
3. Stel een concrete vervolgactie in met datum
4. Herhaal totdat je een beslissing hebt (ja of nee)

Vuistregel: Geef pas op na 12 contactmomenten zonder reactie.

Prospect 1

Naam	_____
Bedrijf	_____
Functie	_____
Telefoon / E-mail	_____
Bron	_____

Contactmoment types (gebruik als referentie)

Type	Omschrijving
Telefoongesprek	Inbound of outbound gesprek
E-mail	Informatief, follow-up of offerte
LinkedIn	Connectieverzoek, bericht of reactie op post
Afspraak	Kennismaking, demo of offertegesprek
WhatsApp	Kort bericht of bevestiging
Event	Netwerkevenement, webinar of beurs
Voicemail	Ingesproken bericht
Referral	Via een gemeenschappelijke relatie

De 5 principes van effectieve opvolging

1. Wees consistent, niet opdringerig.

Spread contactmomenten over tijd. Niet 5x in één week, maar 1x per 1-2 weken.

2. Voeg elke keer waarde toe.

Stuur een relevant artikel, een tip of een inzicht. Niet alleen “heb je al nagedacht over mijn voorstel?”

3. Varieer het kanaal.

Wissel af tussen telefoon, e-mail en LinkedIn. Sommige mensen reageren sneller op één kanaal.

4. Wees direct over je intentie.

“Ik bel je omdat ik graag wil weten of we iets voor jullie kunnen betekenen.” Eerlijkheid werkt.

5. Accepteer een duidelijk nee.

Een nee is beter dan stilte. Vraag altijd: “Is dit nu niet het juiste moment, of is het definitief niet interessant?”

SRF Interim & Training · www.srfinterimentraining.nl · info@srfinterimentraining.nl
Meer tools en trainingen: www.srfinterimentraining.nl/kenniscentrum