

Verkoop Succes Checklist

ONTDEK OF JE BUSINESS KLAAR IS OM JA'S TE KRIJGEN VAN DE
BESTE KLANTEN

Met deze checklist krijg je inzicht in jouw kansen om in het komende kwartaal een heerlijke golf aan sales op gang te brengen. Zelfs als je jezelf helemaal niet als verkoper ziet. ;-)

#1. Je weet dat verkoop essentieel is voor een business.

Ken jij het grootste verschil tussen een hobby en een business? Het is de richting waar het geld heen gaat. Bij een hobby gaat er geld uit. Bij een business gaat het erin. ;-)
Geld heb je nodig om lekker te kunnen leven, om te kunnen investeren in groei, om kwaliteit te kunnen leveren. Verkoop is daarmee de belangrijkste vaardigheid van een ondernemer. Zonder verkoop, geen business.

CHECK!

- JA
 NEE

#2. Je hebt toegang tot je doelgroep.

Of het nou via social media is of via een netwerkclub, jij weet waar je potentiële klanten kunt vinden. Misschien vind je het lastig om daadwerkelijk een gesprek te starten, maar daar gaat dit tweede punt ook niet over. Het is puur de vindplek voor jouw doelgroep.

CHECK!

- JA
 NEE

#3. *Je hebt een dienst of product dat je wilt verkopen of een idee hiervoor.*

Misschien verkoop je het al, misschien ligt het nog op de plank of bestaat het alleen nog maar in je hoofd. Om je sales een boost te kunnen geven is het belangrijk dat je weet wat je te koop hebt.

CHECK!

JA

NEE

#4. *Je kunt de voordelen van je product of dienst omschrijven.*

Een potentiële klant vraagt zich altijd af: what is in it for me? Kun jij in een paar zinnen omschrijven wat het voordeel voor de klant is als hij jouw product of dienst koopt? Het is een belangrijke voorwaarde voor verkoop.

CHECK!

JA

NEE

#5. Je hebt je product of dienst een prijs gegeven.

Misschien voel je je onzeker over je prijs. Is het niet te hoog? Is het te laag? Twijfel is helemaal niet erg. Gelukkig hebben we als ondernemers altijd de mogelijkheid om onze prijzen aan te passen. Belangrijk voor nu is dat je een prijs kunt noemen. Gaat dat je lukken?

CHECK!

JA

NEE

#6. Je kunt tijd vrijmaken in je agenda of je werkt samen met iemand die tijd kan vrijmaken.

Verkoop kost tijd. Heb je de mogelijkheid om de komende maanden hiervoor ruimte te maken in je agenda? Of misschien heb je iemand in je team op het oog die hiervoor ruimte heeft? Wil je je verkopen omhoog brengen, dan is het commitment om er tijd voor vrij te maken heel belangrijk.

CHECK!

JA

NEE

#7. *Je bent bereikbaar via telefoon of Skype of kunt live afspreken met mensen.*

Het maakt niet uit of je potentiële klanten face-to-face spreekt of via telefoon of Skype. Als je maar een kanaal tot je beschikking hebt waarmee je met elkaar kunt praten.

CHECK!

- JA
 NEE

#8. *Je hebt het hart op de juiste plek.*

Of je nou kinderzitjes verkoopt of managementtrainingen, verkoop draait om vertrouwen. Ben jij een mensen-mens met een groot hart, dan zullen mensen zich snel vertrouwd bij je voelen waardoor je veel makkelijker verkoopt.

CHECK!

- JA
 NEE

#9. *Je kunt luisteren naar het verhaal van een ander.*

Luisteren is misschien wel de grootste uitdaging in verkoop. Ik zeg altijd: je hebt 2 oren en één mond, luister daarom 2x zoveel als je praat. Lukt het jou om op je handen te zitten en je tong af te bijten? Om de ander zijn verhaal te laten vertellen? Het is een grote pré om je sales een boost te geven.

CHECK!

JA

NEE

#10. *Je hebt met vallen en opstaan leren lopen, fietsen, lezen, schrijven etc.*

Dit is geen geintje. Net als lopen of fietsen is verkoop een vaardigheid die je kunt leren. Sta je open voor nieuwe inzichten en tips? Ben je bereid ze toe te passen en te ontdekken wat ze voor je kunnen doen? Dat is de juiste sales-spirit! Er is altijd next level mogelijk.

CHECK!

JA

NEE

What's next?

Kun jij (bijna) alle punten van de Verkoop Succes Checklist afvinken? Houd je mail in de gaten. Binnenkort nodig ik je uit om mee te doen met mijn gloednieuwe Verkoop Succes Training. Het is een video-training die je gratis kunt volgen.

Ninke