OUT+COME | VELDGIDS

25 koopsignalen voorbij werving en financiering

Een veldgids voor founders en salesteams die beter willen richten, niet meer ruis willen

Gratis te gebruiken en te delen binnen je organisatie. outpluscome.com

LEES DIT EERST

Een signaal is een hypothese, geen oordeel

De meeste teams volgen dezelfde twee gebeurtenissen: een bedrijf neemt aan, of een bedrijf haalt geld op. Dat iedereen anders ze volgt is de reden dat die signalen druk zijn. Deze gids gaat over de stillere, en over hoe je elk signaal met oordeel gebruikt.

Behandel elk signaal als een vraag om te controleren, niet als reden om een bericht te sturen. Een signaal op zichzelf bewijst niets. Een signaal dat past bij een probleem dat je echt oplost, op een moment dat het actueel is, is een doordacht gesprek waard.

Hoe elke pagina werkt

De gebeurtenis	Wat er werkelijk gebeurde, in gewone woorden.
Wat het kan betekenen	Een mogelijke lezing. Mogelijk, niet zeker.
Waar je moet kijken	De soort openbare plek waar zulke gebeurtenissen meestal opduiken.
Controleer voordat je handelt	Een vraag die je eerlijk houdt.

De zekerheidsladder

Zwakke aanwijzing	Eén indirect teken. De moeite waard om op te merken, niet om alleen op te handelen.
Ondersteunend bewijs	Twee of meer tekenen die dezelfde kant op wijzen, of één teken plus een relevant feit.
Direct bewijs	Een heldere openbare uitspraak of gebeurtenis die direct verband houdt met het probleem waar je bij helpt.

Een eerlijke noot over ethiek en wet. Gebruik alleen openbare informatie, wees relevant en respectvol en doe nooit alsof je meer weet dan je weet. Benader je mensen in Nederland of België, dan gelden je rechtsgrond, afmeldbeheer en eventuele telefoonregels (AVG, Telecommunicatiewet, Wet elektronische communicatie, Bel-me-niet Register, Do Not Call Me-lijst) nog steeds. Controleer de details bij je eigen adviseur.

GROEP 1 VAN 5

Verandering

Er is recent iets bewogen binnen de organisatie.

01 Een nieuwe leider in een relevante rol

WAT HET KAN BETEKENEN

Een leider met een nieuw mandaat staat misschien op het punt de bestaande aanpak ter discussie te stellen.

WAAR JE MOET KIJKEN

Nieuwspagina's van bedrijven, persberichten, pagina's over leiderschap en over ons, openbare professionele profielen.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Valt dit onder hun taak, en is er bewijs dat ze veranderingen doorvoeren?

02 Een reorganisatie of herstructurering

WAT HET KAN BETEKENEN

Teams die worden hervormd bekijken vaak tools, processen en prioriteiten opnieuw.

WAAR JE MOET KIJKEN

Nieuwspagina's van bedrijven, persberichten, pagina's over leiderschap en over ons, openbare professionele profielen.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Raakt het het gebied waar je bij helpt, of staat het er los van?

03 Lancering in een nieuwe markt of regio

WAT HET KAN BETEKENEN

Een nieuwe markt betreden betekent meestal nieuwe kopers, nieuwe boodschappen en nieuwe gaten.

WAAR JE MOET KIJKEN

Nieuwspagina's van bedrijven, persberichten, pagina's over leiderschap en over ons, openbare professionele profielen.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Wat proberen ze te doen dat ze eerder niet konden?

04 Lancering van een nieuw product of nieuwe dienst

WAT HET KAN BETEKENEN

Lanceringen creëren een kort venster waarin prioriteiten van sales en marketing veranderen.

WAAR JE MOET KIJKEN

Nieuwspagina's van bedrijven, persberichten, pagina's over leiderschap en over ons, openbare professionele profielen.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Wie is eigenaar van de lancering, en hoe ziet succes eruit?

05 Een migratie van systeem of platform

WAT HET KAN BETEKENEN

Van systeem wisselen brengt vaak procesvragen boven die eerder werden genegeerd.

WAAR JE MOET KIJKEN

Nieuwspagina's van bedrijven, persberichten, pagina's over leiderschap en over ons, openbare professionele profielen.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Is de verandering vroeg genoeg dat keuzes nog openstaan?

GROEP 2 VAN 5

Druk

Iets van buiten of binnen dringt aan op een reactie.

06 Een zichtbare misser tegen targets

WAT HET KAN BETEKENEN

Openbare uitspraken over groei of resultaten kunnen laten zien waar de druk zit.

WAAR JE MOET KIJKEN

Resultaataankondigingen, websites van toezichthouders, vakpers, openbare reviews en socialmediaberichten.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Is de oorzaak iets waar je bij kunt helpen, of iets anders?

07 Een zet van een concurrent

WAT HET KAN BETEKENEN

Een lancering of prijswijziging van een concurrent kan een bedrijf doen heroverwegen wat de huidige aanpak oplevert.

WAAR JE MOET KIJKEN

Resultaataankondigingen, websites van toezichthouders, vakpers, openbare reviews en socialmediaberichten.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Reageert het bedrijf erop, of negeert het dat?

08 Een wetswijziging of deadline

WAT HET KAN BETEKENEN

Vaste deadlines creëren echte urgentie.

WAAR JE MOET KIJKEN

Resultaataankondigingen, websites van toezichthouders, vakpers, openbare reviews en socialmediaberichten.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Is de deadline dichtbij genoeg om nu tot actie te leiden?

09 Zichtbare klantklachten of klantverloop

WAT HET KAN BETEKENEN

Openbare wrijving met klanten kan prioriteiten snel verschuiven.

WAAR JE MOET KIJKEN

Resultaataankondigingen, websites van toezichthouders, vakpers, openbare reviews en socialmediaberichten.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Is het een uitzondering, of een patroon?

10 Een efficiëntie- of kostenprogramma

WAT HET KAN BETEKENEN

Kostendruk verandert wat wordt goedgekeurd en wat wordt aangevochten.

WAAR JE MOET KIJKEN

Resultaataankondigingen, websites van toezichthouders, vakpers, openbare reviews en socialmediaberichten.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Bespaart je aanbod geld, tijd of risico op een manier die ze kunnen meten?

GROEP 3 VAN 5

Capaciteit

De organisatie laat zien wat ze mist.

11 Een vacature die een vaardigheidshiaat onthult

WAT HET KAN BETEKENEN

De formulering van een rol zegt vaak meer dan het feit dat hij bestaat.

WAAR JE MOET KIJKEN

Openbare vacaturesites en carrièrepagina’s, bedrijfsblogs en content, openbare tool- en partnerpagina’s.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Welk probleem moet deze persoon oplossen?

12 Een eerste in zijn soort

WAT HET KAN BETEKENEN

Een eerste sales-, operations- of enablementhire betekent dat een functie wordt opgebouwd.

WAAR JE MOET KIJKEN

Openbare vacaturesites en carrièrepagina’s, bedrijfsblogs en content, openbare tool- en partnerpagina’s.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Bouwen ze het zelf, of zoeken ze hulp?

13 Een verandering in tools

WAT HET KAN BETEKENEN

Tools toevoegen of weghalen kan laten zien dat het team anders wil gaan werken.

WAAR JE MOET KIJKEN

Openbare vacaturesites en carrièrepagina's, bedrijfsblogs en content, openbare tool- en partnerpagina's.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Is het een eenmalige aankoop, of een bredere verschuiving?

14 Een experiment met een nieuw kanaal

WAT HET KAN BETEKENEN

Beginnen met outbound, evenementen of partnerschappen wijst op bereidheid tot verandering.

WAAR JE MOET KIJKEN

Openbare vacaturesites en carrièrepagina's, bedrijfsblogs en content, openbare tool- en partnerpagina's.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Zijn ze vroeg genoeg om nog input te willen?

15 Content die een nieuwe prioriteit laat zien

WAT HET KAN BETEKENEN

Wat een bedrijf begint te publiceren volgt vaak waar het om is gaan geven.

WAAR JE MOET KIJKEN

Openbare vacaturesites en carrièrepagina's, bedrijfsblogs en content, openbare tool- en partnerpagina's.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Is het consistent, of eenmalig?

GROEP 4 VAN 5

Gedrag

Mensen tonen interesse in een onderwerp of een probleem.

16 Leiders die over een thema spreken

WAT HET KAN BETEKENEN

Conferentietalks en podcasts laten zien waarop leiders zich richten.

WAAR JE MOET KIJKEN

Conferentieagenda's, podcasts, openbare berichten, partner- en integratiepagina's.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Is het thema gekoppeld aan een besluit, of is het algemeen thought leadership?

17 Zichtbare ontevredenheid met een huidige leverancier

WAT HET KAN BETEKENEN

Openbare frustratie over een zittende leverancier kan een gesprek openen.

WAAR JE MOET KIJKEN

Conferentieagenda's, podcasts, openbare berichten, partner- en integratiepagina's.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Is het specifiek en recent, of een voorbijgaande opmerking?

18 Een verlengings- of contractvenster

WAT HET KAN BETEKENEN

Het moment van verlenging is wanneer veel koopbeslissingen opnieuw worden geopend.

WAAR JE MOET KIJKEN

Conferentieagenda's, podcasts, openbare berichten, partner- en integratiepagina's.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Heb je eerlijk bewijs van wanneer het valt?

19 Aankondigingen van partners of integraties

WAT HET KAN BETEKENEN

Nieuwe partnerschappen kunnen veranderen hoe een bedrijf verkoopt en levert.

WAAR JE MOET KIJKEN

Conferentieagenda's, podcasts, openbare berichten, partner- en integratiepagina's.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Welk gat laat het partnerschap open?

20 Werving voor een rol naast die van jou

WAT HET KAN BETEKENEN

Een vacature voor een verwante rol kan betekenen dat jouw gebied aandacht gaat krijgen.

WAAR JE MOET KIJKEN

Conferentieagenda's, podcasts, openbare berichten, partner- en integratiepagina's.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Aan wie rapporteert deze persoon, en wat heeft die nodig?

GROEP 5 VAN 5

Context

De bredere situatie rond de organisatie is verschoven.

21 Een overname of fusie

WAT HET KAN BETEKENEN

Organisaties samenvoegen roept vragen op over proces, data en teams.

WAAR JE MOET KIJKEN

Pers, waar relevant jaarstukken, pagina's over prijzen en accreditaties, klantaankondigingen.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Is de integratie bezig, of wordt die nog gepland?

22 Een nieuwe certificering of accreditatie

WAT HET KAN BETEKENEN

Normen behalen verandert vaak wat het bedrijf kan verkopen en aan wie.

WAAR JE MOET KIJKEN

Pers, waar relevant jaarstukken, pagina's over prijzen en accreditaties, klantaankondigingen.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Wat staat het hen nu toe?

23 Uitbreiding naar een nieuw klantsegment

WAT HET KAN BETEKENEN

Een nieuw segment vraagt meestal nieuwe boodschappen en bewijs.

WAAR JE MOET KIJKEN

Pers, waar relevant jaarstukken, pagina's over prijzen en accreditaties, klantaankondigingen.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Hebben ze al bewijs voor dit segment?

24 Een grote klantwinst

WAT HET KAN BETEKENEN

Grote winsten rekken teams op en leggen procesgaten bloot.

WAAR JE MOET KIJKEN

Pers, waar relevant jaarstukken, pagina's over prijzen en accreditaties, klantaankondigingen.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Wat moeten ze hierna leveren of verkopen?

25

Een vertrek aan de top of een wijziging van eigenaar

WAT HET KAN BETEKENEN

Een verandering aan de top kan prioriteiten en budgetten resetten.

WAAR JE MOET KIJKEN

Pers, waar relevant jaarstukken, pagina's over prijzen en accreditaties, klantaankondigingen.

CONTROLEER VOORDAT JE HANDELT

Is de verandering gesetteld, en wie is nu eigenaar van het besluit?

JOUW TOETS

Is dit signaal de moeite waard om op te handelen?

Beantwoord alle vier voordat je op een signaal handelt. Is er één een nee, dan is het waarschijnlijk een aanwijzing, geen reden.

Relevantie	Sluit deze gebeurtenis aan op een probleem waar je echt bij helpt?	Ja / Niet zeker / Nee
Recency	Is het recent genoeg dat de behoefte actueel is, geen geschiedenis?	Ja / Niet zeker / Nee
Reachability	Is er een verstandige persoon om te spreken, en een respectvolle manier om dat te doen?	Ja / Niet zeker / Nee
Reden	Kun je in één eerlijke zin zeggen waarom je hierom contact opneemt?	Ja / Niet zeker / Nee

Je signaallog

Account	Signaal	Zekerheid	De eerlijke reden om contact op te nemen

VOLGENDE STAP

Beter richten wint van meer inzet

De signalen kennen is het makkelijke deel. Bepalen welke ertoe doen voor jouw markt, en ze omzetten in een herhaalbare, respectvolle manier om gesprekken te starten, is waar de meeste teams vastlopen.

Wil je een tweede paar ogen op hoe je accounts vindt en prioriteert, dan praten we graag met je. De Founder-Led Sales Scan en de Sales Team Scan kijken allebei precies hiernaar.

Boek een pitstop: outpluscome.com

Deze gids deelt algemene ideeën en is geen juridisch of professioneel advies. Voorbeelden zijn illustratief.