OUT+COME | PRAKTISCHE CHECKLIST

25 toetsen voordat je een outboundbericht verstuurt

Vijfentwintig snelle toetsen om te doen voordat je op verzenden drukt

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

ZO GEBRUIK JE DIT

De meeste zwakke berichten zijn in een minuut te onderscheppen

De meeste slechte outreach is niet kwaadwillig of lui. Het is gehaast. Een korte pauze met de juiste vragen zou veel ervan onderscheppen. Deze toetsen zijn die vragen.

Elke toets heeft een vraag, een reden waarom het ertoe doet en een illustratief voorbeeld dat slaagt en een dat faalt. De voorbeelden zijn verzonnen om te leren. Doe de toetsen bij elk bericht dat je schrijft, of elk sjabloon dat je goedkeurt.

DE VIER DIE HET MEEST TELLEN

Toets 1 (reden), 4 (eerlijkheid), 9 (eerder contact) en 15 (bewijs). Faalt een bericht op een van deze, verstuur het dan niet tot het slaagt.

Een bericht scoren

Tel hoeveel toetsen het bericht doorstaat. Er is geen magisch getal, maar een bericht dat meerdere toetsen faalt is niet klaar. Los toets 1, 4, 9 en 15 altijd eerst op.

	Geslaagd?		Geslaagd?
1. Reden		14. Uitkomst	
2. Recency		15. Bewijs	
3. Relevantie		16. Bescheidenheid	
4. Eerlijkheid		17. Specificiteit	
5. Wissel		18. Identiteit	
6. Rol		19. Makkelijk ja	
7. Juiste persoon		20. Makkelijk nee	
8. Context		21. Geen druk	
9. Eerder contact		22. Hardop lezen	
10. Eén punt		23. Vriend	
11. Tien seconden		24. Preview	
12. Gewone woorden		25. Screenshot	
13. Lengte			

Een niet-versturen-lijst

- Er is geen echte reden voor dit bericht.
- Je kunt niet laten zien waar een bewering vandaan komt.
- De persoon is een klant, een openstaande deal of heeft gevraagd niet te worden benaderd.
- Het zou kloppen met de naam van een concurrent erin.
- Je zou je ongemakkelijk voelen als het naar hun team werd doorgestuurd.
- Je hebt je rechtsgrond en afmeldbeheer onder de AVG en de lokale regels voor direct marketing (in Nederland de Telecommunicatiewet, in België de Wet elektronische communicatie) niet gecontroleerd. Controleer de details bij je eigen adviseur.

VOLGENDE STAP

Een tweede paar ogen?

Deze gidsen delen algemene ideeën. Wil je hulp bij het toepassen ervan op je eigen team, markt en cijfers, dan praten we graag met je.

Boek een pitstop: outpluscome.com

Deze gids is algemene informatie en geen juridisch, arbeidsrechtelijk of professioneel advies. Voorbeelden zijn illustratief.