**Ilse Rits (Schrijf.be copy & content)**

**Onderwerp:** FW: Prospecteren: hoe kom je aan adressen?

View this email in your browser

# Prospecteren: kies kwaliteit, geen kwantiteit

Klanten komen en gaan. Dus voorzie je maar beter een instroom van potentiële nieuwe klanten. Maar hoe kom je aan nieuwe adressen?

## MIJN TIP: kies kwaliteit

Prospecteren is hét doewoord van salespeople. Sommige kopen daarvoor in één ruk een groot adressenbestand. Maar dan is de kans even groot dat je boodschap verloren gaat. Dus kies kwaliteit boven kwantiteit. En ga selectief op zoek naar échte klanten.

### Hoe herken je kwaliteit?

- Maak een profiel van je favoriete klant.
- Beschrijf eerst wat je zelf weet.
- Vervolledig het dan met extra informatie.
- Geef je profiel een naam.
- Vul aan met wat jij voor hem of haar oplost.
- Denk na over waarom het klikt.

***Wat is je voordeel?***

*Je ziet échte klanten en geen abstracte doelgroepen. Daardoor komen nieuwe adressen spontaan 'bovendrijven' en ga je selectiever zoeken.*

***Nog meer van mijn toptips? Klik hier en download 2 extra CRM Tips (PDF). Voor jou zijn ze gratis!***

*Copyright © 2022 A-Switch BV, All rights reserved.*
U ontvangt deze e-mailing als gratis deelnemer aan het CRM Tips programma.

**Our mailing address is:**
A-Switch BV
Averbodeweg 50
Zichem 3271
Belgium

Add us to your address book

Want to change how you receive these emails?
You can update your preferences or unsubscribe from this list.