



GEA SIMONS

ACTIE DAG 4

Jouw tijd is kostbaar.

*Met behulp van dit cadeau (en de 20
andere cadeaus) ga jij minimaal 10
uur per maand besparen – zonder
harder te werken.*

Tijd om aan de slag te gaan



LEADS OPVOLGEN ZONDER GEDOE

Hoe vaak raak je een potentiële klant kwijt, simpelweg omdat je geen tijd hebt om op het juiste moment contact op te nemen? Of omdat je simpelweg vergeet om die ene lead op te volgen?

Dat is zonde, want elke gemiste lead is een gemiste kans op groei.

Het hoeft echter niet zo ingewikkeld te zijn. In de video laat ik je zien hoe ik op een simpele en effectieve manier MailBlue/ActiveCampaign het werk laat doen zodat ik het niet hoeft te onthouden.

Hoe ga je aan de slag?

Bekijk de video: Ontdek mijn simpele maar effectieve aanpak voor leads opvolgen met MailBlue/ActiveCampaign.

Maak een leadopvolgformulier en sla de link op in je favorieten zodat je er snel bij kunt.

Implementeer de funnels: Gebruik de kant-en-klare funnels die ik deel. Ik leg je stap voor stap uit hoe je dit doet.

Automatiseer en bespaar tijd: Laat het systeem voor je werken zodat jij er niet meer naar hoeft te kijken.

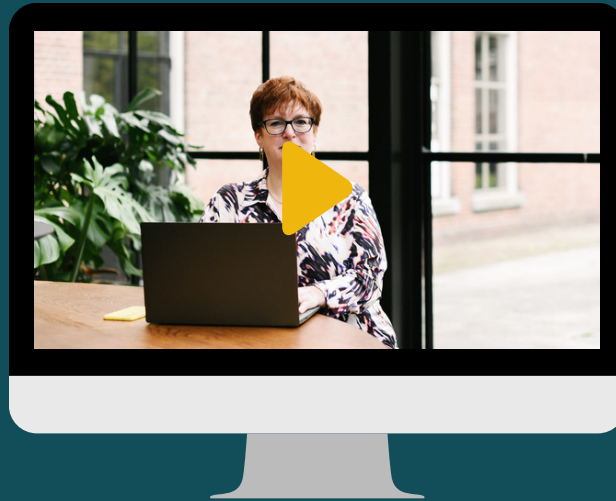
Extra tip

Plan voor jezelf één moment in de week in waarop je leadopvolging doet en laat de actiemails een uur voor die tijd pas naar je inbox versturen. Zo heb je bij aanvang gelijk een handig actieoverzicht.

LEADS OPVOLGEN

met MailBlue/ActiveCampaign

Het opvolgen van leads hoeft niet ingewikkeld te zijn, maar het moet wél gebeuren. In de video deel ik mijn methode voor het opvolgen van leads op een simpele manier met behulp van MailBlue/ActiveCampaign.



Bekijk eerst bovenstaande video door op de afbeelding te klikken

DE STAPPEN

1. Ga naar Websites -> Formulieren en maak een nieuw formulier aan.
2. Bouw het formulier naar mijn voorbeeld, zie hiervoor de volgende pagina.
3. Voeg de velden die je niet hebt toe door in de rechter kolom achter aangepaste velden op de + te klikken.
4. Klik op integreren, kopieer de directe link en sla deze op in je Bookmark balk van je internetbrowser zodat deze altijd makkelijk kunt openen.
5. Kopieer deze link: **<https://tplshare.com/R8kHpL3>**.
6. Ga naar Automatiseringen en klik op "Maak een automatische serie" (rechts bovenin). Klik op Importeer een automatisering en plak de link in het open veld. Klik nu op importeren. Pas de notificatie aan naar de naam van je klant en je eigen mailadres en activeer de funnel.
7. Het enige wat je nu nog moet doen is het formulier invullen als je een nieuwe lead hebt zodat je een melding krijgt in je e-mail als het tijd is voor de opvolging.
8. Daarna kan je bij elke nieuwe vervolgactie op de link in de mail klikken en vervolgens de vervolgactie en datum aanpassen.

LEADOPVOLGING

formulier 1e gedeelte

Voornaam*	
Achternaam*	
Bedrijfsnaam*	
Adres	
Postcode	
Plaats	
E-mail*	
Telefoon	
Instagram account	
Facebook account	
LinkedIn account privé	
LinkedIn account zakelijk	
Pinterest	
Overige sociale media kanalen	
Eerste contact met lead op/via*	
	☐ Netwerkbijeenkomst
	☐ Nascholing
	☐ Facebook
	☐ Instagram
	☐ LinkedIn
	☐ Zoom/Teams/Google meet
	☐ Telefoon
	☐ E-mail
	☐ Via via naam doorgekregen
	☐ Weggever
	☐ Webinar/Masterclass

LEADOPVOLGING

formulier 2e gedeelte

Wat was eerste contact?*

- ☐ Live gesproken
- ☐ DM sociale media
- ☐ E-mail ontvangen
- ☐ E-mail gestuurd
- ☐ Online afspraak
- ☐ Telefonisch gesproken
- ☐ Weggever funnel
- ☐ Deelnemer webinar/masterclass

Notities eerste contact

Notities eerste contact vervolg

Datum vervolgactie sales*

dd-mm-jjjj



Vervolgactie sales*

- ☐ Bellen
- ☐ E-mailen
- ☐ Privébericht sturen LinkedIn
- ☐ DM Facebook
- ☐ Privébericht sturen Instagram
- ☐ Gereageerd op e-mail?
- ☐ Nog geen antwoord ontvangen op e-mail, reminder verzonden
- ☐ Nog geen antwoord ontvangen op DM, reminder verzonden
- ☐ Afspraak maken
- ☐ Reminder DM LI versturen als geen reactie ontvangen is
- ☐ Afspraak
- ☐ Wachten op reactie
- ☐ Aanspreken op netwerkbijeenkomst/live event
- ☐ Voor nu on hold, later dit jaar opnieuw contact opnemen (zie notities)
- ☐ Nog niet warm genoeg, later nog een keer beoordelen

INVOEREN

LEADS OPVOLGEN

met MailBlue/ActiveCampaign

Twee handige aanvullende tips



TIP 1

Maak voor de vervolgacties een tweede (verkort) formulier met alleen de benodigde velden. Ik vind dit zelf fijner werken omdat ik dan niet alle andere velden eerst langs hoef te lopen.



TIP 2

Om geen notities te verliezen kun je eenvoudig (en geautomatiseerd) van de notitievelden een contactnotitie maken zodat deze altijd bewaard blijven.

- Kopieer hiervoor deze link:
<https://tplshare.com/R8kHpL3>.
- Ga naar Automatiseringen en klik op "Maak een automatische serie" (rechts bovenin). Klik op Importeer een automatisering en plak de link in het open veld. Klik nu op importeren.
- Pas de veldtags aan naar je eigen veldtags