

Slechts 2-3% van je websitebezoekers neemt contact op. De overige 97% vertrekt zonder dat je weet wie ze waren. Een AI-agent voor leadgeneratie vangt bezoekers op, kwalificeert ze, en zorgt dat jij alleen nog belt met warme leads. Beantwoord elke vraag eerlijk. Bij 5 of meer ja ben je er klaar voor.

CHECKLIST

De 7 vragen

1. Weet je hoeveel bezoekers je website per dag krijgt?

Ja / Nee

· Tip: Controleer je analytics: Google Analytics, Plausible of de statistieken van je CMS.

2. Heeft je website nu al een contactformulier of chatfunctie?

Ja / Nee

· Tip: Minimaal een eenvoudig contactformulier op elke pagina. Plaats het in de header, footer of als zwevende knop.

3. Kun je nu al leads registreren in een CRM of systeem?

Ja / Nee

· Tip: Begin met een spreadsheet als je nog geen CRM hebt. Beter een simpele lijst dan leads die nergens geregistreerd worden.

4. Weet je wat een 'warme lead' is voor jouw bedrijf?

Ja / Nee

· Tip: Schrijf in 3 zinnen op wat jouw ideale klant is. Bijv: MKB, 5-50 werknemers, regio Utrecht, budget >5.000+.

5. Heb je tijd om de eerste weken elke lead zelf terug te bellen?

Ja / Nee

· Tip: Plan 30 minuten per dag in om de leads van die dag terug te bellen. Vijf minuten per lead is genoeg.

6. Reageer je nu binnen 5 minuten op een nieuwe aanvraag?

Ja / Nee

· Tip: Stel een notificatie in op je telefoon voor nieuwe leads. Niet 'ik kijk vanavond even' - maar direct een belletje.

7. Ben je bereid om het gesprek kort te houden (4-6 vragen)?

Ja / Nee

· Tip: Schrijf je 4-6 vragen op van tevoren. Vraag je bij elke vraag: 'Helpt dit me om te weten of ik deze lead moet bellen?'

SCORE

Tel je ja's

5+ ja Je bent er klaar voor. Begin met één pagina (je drukste pagina), plaats de agent daar, en meet het resultaat.

3-4 ja Je bent er bijna. Werk eerst aan de ontbrekende stukken (analytics, CRM, leaddefinitie).

0-2 ja Begin met je basis op orde. Zorg dat je weet hoeveel bezoekers je hebt en wat een warme lead is.

Volgende stap?

Neem contact op voor een vrijblijvend gesprek over AI in jouw leadgeneratie.

Spies Creations | Stephan Spies

stephan@spiescreations.nl | spiescreations.nl | KvK: 57215782