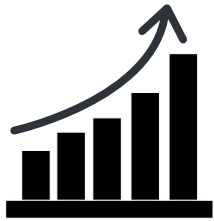


WERKBLAD

KRITISCH KIJKEN NAAR JE LEADS

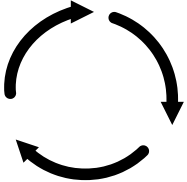
Neem ieder kwartaal even afstand en stel jezelf deze vragen. Deze reflectie helpt je gericht te werken aan betere leads en meer omzet.



Hoeveel leads genereer ik maandelijks?

Wat valt je op? Is er nog ruimte voor verbetering?

.....



Hoeveel daarvan converteren naar klanten?

Aantal klanten per maand (gemiddelde)

..... %



Wat is de gemiddelde waarde per klant?

Gemiddelde orderwaarde of klantwaarde per jaar

.....



Actieplan

Welke inzichten neem je mee naar het volgende kwartaal?

- ☐ Ik richt me op meer leads (volume)
- ☐ Ik richt me op een specifieke groep waardevolle klanten
- ☐ Een combinatie van beide

Meesterverleider Mantra #1

Meer leads betekent niet altijd meer klanten, net zoals meer dates niet betekent dat je de ware vindt.