

50 manieren om follow up te doen

1. Vraag je klanten of ze op de lijst van je nieuwsbrief willen komen en stuur hem dan regelmatig
2. Stuur een SMS-je/app-je dat je het gesprek zo prettig vond
3. Voeg ze toe als volgers of vrienden op Twitter, Facebook en LinkedIn en plaats regelmatig informele updates
4. Bel je klanten of ze nog nieuwe vragen hebben naar aanleiding van het gesprek dat je laatst voerde
5. Stuur een mail met verwijzing naar een boek, artikel of website die hun kunnen helpen met het vraagstuk waar ze mee zitten
6. Stuur je brochure met een persoonlijk briefje erbij
7. Verwijs ze naar iemand door die hun kan helpen met hun vraagstuk
8. Stuur een samenvatting van het gesprek dat je met ze had
9. Wijs ze op een komende workshop, congres of seminar waar ze mogelijk iets aan kunnen hebben
10. Nodig ze uit bij een presentatie of lezing die je voor een open netwerkbijeenkomst gaat geven
11. Ga naar een netwerkbijeenkomst waar je ze mogelijk tegen het lijf gaat lopen
12. Stuur een ansichtkaart om te bedanken voor de ontmoeting
13. Stuur een kaartje om te vragen hoe het met ze gaat
14. Laat een bericht achter op hun voicemail dat je binnenkort weer gaat bellen
15. Nodig ze uit voor lunch, koffie of diner
16. Nodig ze uit voor een concert, een toneelstuk, een lezing of een opening
17. Bel of mail dat je even langs zult komen
18. Stuur een mail dat je nieuwe ideeën hebt gekregen over hun situatie en dat je die graag met ze wil komen delen
19. Bel op dat je nieuwe kennis hebt verworven die van toepassing is op hun situatie en dat je die graag wilt delen
20. Stuur een artikel dat je hebt geschreven
21. Maak een link of kopie van een artikel dat je hebt gepubliceerd in een tijdschrift of krant
22. Mail dat je binnenkort op TV of radio gaat komen
23. Stuur een exemplaar van het boek dat je hebt geschreven met een briefje erbij
24. Stuur een kopie van een artikel dat iemand anders heeft geschreven dat relevant is voor hun situatie
25. Stuur een cadeautje, bijv. bonbons via www.bonbon-net.nl , bloemen, wijn, koekjes
26. Stuur een kaartje voor hun verjaardag
27. Stuur een mailtje waarin je vertelt over je nieuwe ontwikkelingen
28. Stuur per mail of post een uitnodiging voor je nieuwe aanbod
29. Nodig ze uit voor een gratis strategiesessie om hun doelen voor komende periode te realiseren

30. Stuur een link naar een nieuwe video of MP3 die je hebt gemaakt, waarin je tips geeft waar ze iets aan kunnen hebben
31. Stuur een link naar een audio-opname waarin je geïnterviewd wordt over je werk
32. Stuur een link naar een filmpje van je laatste event
33. Stuur een link naar de foto's die je op Flickr hebt gezet van je laatste event
34. Stuur iemand door die een klant van ze kan worden
35. Geef een gratis teleseminar of webinar en nodig ze daar voor uit
36. Nodig ze uit voor een open dag, receptie of gratis workshop
37. Reageer op hun tweets of updates op Twitter, Facebook of LinkedIn
38. Plaats een commentaar op hun weblog
39. Mail een link naar een nieuwe update op je weblog of website
40. Stuur een aanbod voor een gratis rapport zodat ze op je mailinglijst kunnen komen
41. Organiseer een ontbijt, netwerk of diner en nodig je klanten en netwerk uit
42. Organiseer een lezing of presentatie en nodig ze daarvoor uit
43. Doe een voorstel om een gratis workshop of presentatie te geven voor hun medewerkers
44. Stel hun voor aan een contact van je dat voor hen van belang kan zijn
45. Word vrijwilliger of neem een bestuurstaak op je van het netwerk waar ze lid van zijn
46. Bel ze om te vragen of je een offerte mag maken naar aanleiding van je vorige gesprek
47. Bel dat je de offerte op de post hebt gedaan en dat ze hem binnenkort kunnen ontvangen
48. Bel of ze akkoord gaan met je offerte
49. Bel of ze je offerte ontvangen hebben en of ze nog vragen hebben
50. Stuur al je klanten bericht dat je een prijs hebt gewonnen of genomineerd bent hiervoor