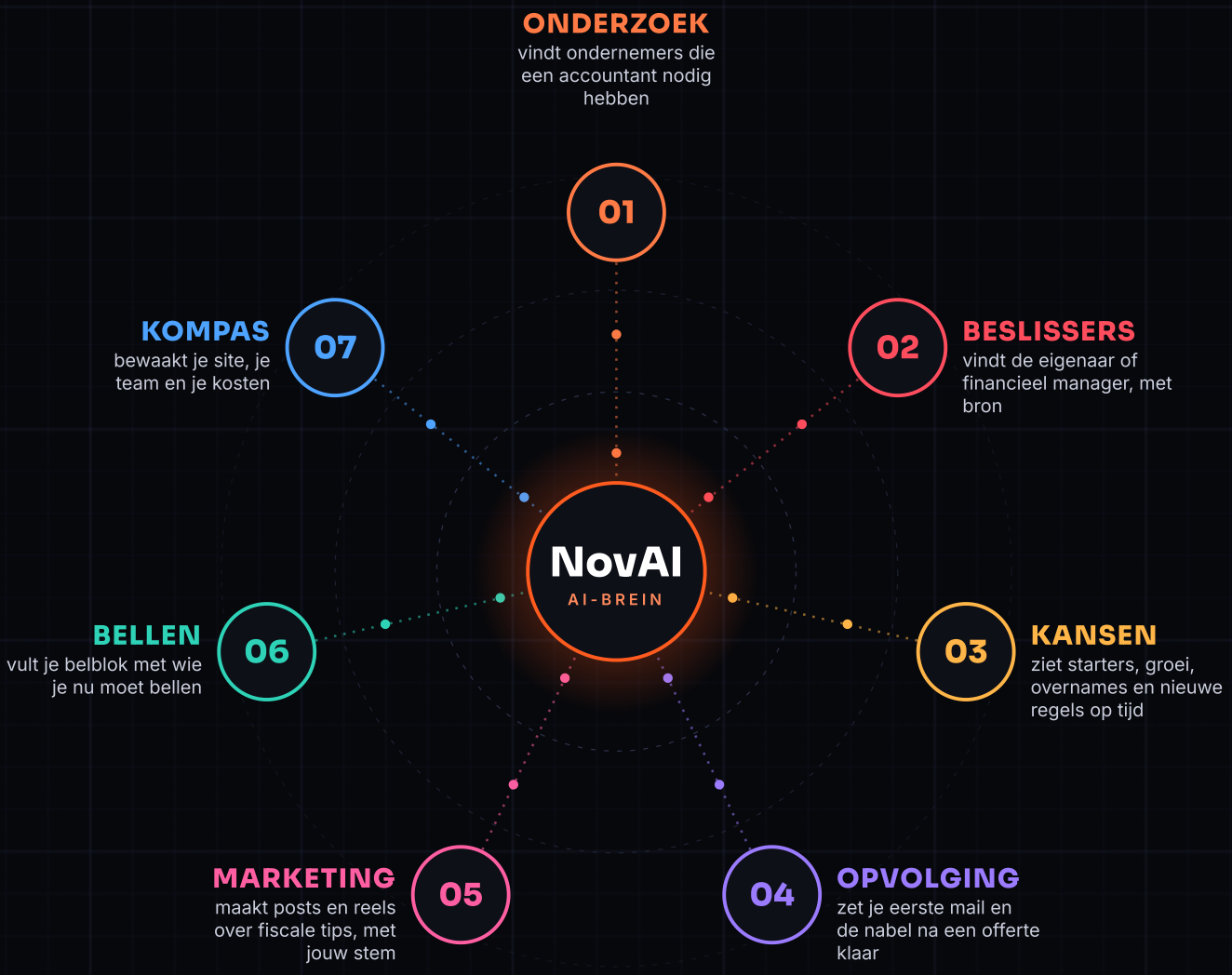
DE KAART VAN NOVAI · ACCOUNTANCY EN ADMINISTRATIE

Je hele sales als één systeem, ingericht voor accountancy.

Zeven afdelingen rond één AI-brein. Elke afdeling doet het zoekwerk voor mkb-ondernemers, zzp'ers die groeien, startende bedrijven, familiebedrijven en bedrijven met een naderende overname of opvolging. Jij kiest, belt en verstuurt.



HET BEGINT MET WAT ER AL IS

KvK · LinkedIn · Websites · Nieuws · Vacatures · Gmail · Agenda · Drive · Search

GEKOPPELD

Claude · Gmail · Agenda · Drive · Sheets · Docs · LinkedIn · KvK · Instagram · Metricool · Canva · ElevenLabs · Search Console · Netlify · Discord

Niets gaat naar een klant tot jij ja zegt. NovAI zet klaar, jij beslist.

Wat elke afdeling voor accountancy doet

Per afdeling: wat er automatisch gebeurt, welke bron het gebruikt en wat jij nog zelf doet. Bronnen staan altijd bij de uitkomst, zodat je kunt nakijken waar iets vandaan komt.

AFDELING	WAT HET DOET	WAT JIJ DOET
1 **Onderzoek** vindt de bedrijven	Zoekt bedrijven in je regio die passen bij je kantoor, en zet per partij op een rij wat ze doen, hoe groot ze zijn en in welke fase ze zitten. Bron: KvK, websites, Google Maps, vacatures	Je kiest het werkgebied en de soort ondernemers die je wilt.
2 **Beslissers** de juiste persoon	Zoekt per bedrijf wie over de boekhouding en de jaarrekening beslist, zoals de eigenaar, de directeur of de financieel manager, met de bron erbij. Bron: LinkedIn (alleen lezen), websites, KvK	Je kijkt of het de juiste persoon is.
3 **Kansen** wie groeit er nu	Volgt nieuwe inschrijvingen, groeiende bedrijven, vacatures voor administratief medewerkers, overnames en nieuwe wet- en regelgeving, en zet de sterkste kans bovenaan. Bron: KvK, vacatures, nieuws, Belastingdienst	Je kiest welke kans je oppakt.
4 **Opvolging** mails die klaarstaan	Schrijft een eerste bericht met een haak uit hun eigen situatie, en herinnert je als een offerte een week open staat, met concept erbij. Bron: Gmail, Google Docs, je CRM	Je leest, past aan en verstuurt zelf.
5 **Marketing** reels, stories en jouw merk	Maakt van fiscale deadlines, nieuwe regels en veelgestelde vragen posts, carrousels, reels en LinkedIn-berichten, in jouw stijl en met jouw stem. Bron: Nieuws, Instagram, LinkedIn, Canva	Je keurt goed voordat iets online gaat.
6 **Bellen** je belblok gevuld	Zet een belblok in je agenda met de ondernemers die nu het warmst zijn, plus een openingszin en de reden om te bellen. Bron: Agenda, KvK, je CRM	Je belt.
7 **Kompas** houdt de koers	Houdt bij of je website gevonden wordt op je diensten, wat er in het team speelt en wat alles kost. Bron: Search Console, website, Sheets	Je kijkt één keer per week naar de stand.

De vaste regel. NovAI verstuurt zelf niets. Elk bericht, elke post en elk belletje gaat via jou. LinkedIn wordt alleen gelezen, nooit geautomatiseerd. E-mailadressen worden niet geraden.

8 koopsignalen in accountancy

Dit zijn de momenten waarop een bedrijf in accountancy ontvankelijk is voor een gesprek. Afdeling Kansen houdt ze dagelijks bij. Je kunt ze vandaag ook zelf nalopen: kruis per signaal aan hoe goed je het nu volgt.

SIGNAAL	WAAR JE HET VINDT	WAT HET BETEKENT	VOLG JE HET?
Nieuwe inschrijving in het Handelsregister	KvK Handelsregister	Een starter heeft nog geen accountant	○ ○ ○
Bedrijf groeit van zzp naar bv of neemt personeel aan	KvK, vacatures, website	Loonadministratie en jaarrekening worden complexer	○ ○ ○
Vacature boekhouder of administratief medewerker	Vacaturesites, website	Ze krijgen de administratie niet meer bijgehouden of willen uitbesteden	○ ○ ○
Overname of bedrijfsopvolging aangekondigd	Nieuws, KvK, LinkedIn	Waardering en fiscale begeleiding zijn nodig	○ ○ ○
Nieuwe wet- of regelgeving	Belastingdienst, Overheid.nl	Ondernemers hebben vragen over aanpassingen in hun administratie	○ ○ ○
Nieuwe vestiging of verhuizing	KvK, nieuws	Het bedrijf groeit en de administratie groeit mee	○ ○ ○
Nieuwe financieel manager of directeur	LinkedIn, nieuws	Een nieuwe beslisser kijkt opnieuw naar het kantoor	○ ○ ○
Deadline voor jaarrekening of aangifte nadert	Kalender van de Belastingdienst en KvK	Een late indiener zoekt hulp op het laatste moment	○ ○ ○

Zo lees je de rondjes. Eén rondje: ik zie het soms toevallig. Twee: ik kijk er af en toe naar. Drie: ik volg het elke week. Elk signaal met één rondje is een kans die nu nog naar een ander gaat.

JOUW EIGEN SIGNALEN

Welke momenten zie jij bij je eigen klanten terug? Schrijf er drie op die hier nog niet staan.

SIGNAAL	WAAR VIND JE HET	WELKE KLANT HAD DIT VORIG JAAR

Van signaal naar bericht. Noem het signaal in je eerste zin: wat je las en waar. Laat je bedrijfsnaam en aanbod weg. Sluit af met één open vraag over hun plan. Een voorbeeld staat op pagina 5.

Jouw eigen kaart

Vul per afdeling in hoeveel uur dit werk nu per week kost en wie het doet. Geef daarna met de rondjes aan hoe dringend het is. De laatste kolom is een fictief voorbeeld om je op weg te helpen.

AFDELING	UUR PER WEEK NU	WIE DOET HET NU	HOE DRINGEND	VOORBEELD FICTIEF
1 **Onderzoek**			○ ○ ○	3 u
2 **Beslissers**			○ ○ ○	2 u
3 **Kansen**			○ ○ ○	3 u
4 **Opvolging**			○ ○ ○	3 u
5 **Marketing**			○ ○ ○	3 u
6 **Bellen**			○ ○ ○	1 u
7 **Kompas**			○ ○ ○	1 u
Totaal				**16 u**

FICTIEF REKENVOORBEELD

Administratiekantoor Voorbeeld, accountantskantoor met 9 medewerkers, mkb en zzp.

16 uur × 46 weken = 736 uur per jaar

Reken met je eigen uurtarief of loonkosten om te zien wat dit zoekwerk per jaar kost. Het voorbeeld is verzonnen, je eigen getallen tellen.

Jouw som

Uur per week _____

× 46 weken = _____ uur

× uurtarief € _____ = € _____

Waar begin je? Kies de afdeling met de meeste uren én drie rondjes. Dat is je eerste stap. De rest volgt als die werkt.

Vandaag zelf beginnen

Drie berichten zoals afdeling Opvolging en Bellen ze klaarzetten, en drie prompts om het eerste stuk vandaag zelf met Claude of ChatGPT te doen. Vervang alles tussen haken.

Eerste bericht

Hoi {voornaam},

ik zag dat {bedrijf} onlangs is omgezet naar een bv. Gefeliciteerd. Wij begeleiden zelf ondernemers in {plaats} bij die stap en weten dat er dan ineens veel samenkomt.

Hoe regelen jullie op dit moment de administratie en de loonstroken?

Nabellen na een offerte

Hoi {voornaam},

de offerte voor {dienst} staat nu een week bij jullie. Ik ben benieuwd hoe die is gevallen.

Zijn er punten waar jullie nog over twijfelen?

Openingszin aan de telefoon

Goedemiddag {voornaam}, met {jouw naam} van {jouw bedrijf}. Ik bel naar aanleiding van jullie overstap naar een bv. Heeft u twee minuten, of past een ander moment beter?

PROMPTS OM TE KOPIËREN

Signalen zoeken

```
Je bent mijn onderzoeker voor accountancy. Zoek in [regio] tien organisaties die de komende twaalf maanden waarschijnlijk iets nodig hebben wat wij doen: [wat jullie doen]. Kijk naar deze signalen: nieuwe inschrijving in het handelsregister; bedrijf groeit van zzp naar bv of neemt personeel aan; vacature boekhouder of administratief medewerker; overname of bedrijfsopvolging aangekondigd. Geef per organisatie het signaal, de bron met link en de datum. Verzin niets: geen bron, dan niet opnemen.
```

Eerste bericht schrijven

```
Schrijf een eerste bericht aan [naam, functie] van [organisatie]. Haak: [het signaal uit de bron]. Schrijf als vakgenoot, niet als verkoper. Maximaal vijf zinnen, geen bedrijfsnaam of pitch, eindig met één open vraag. Geen gedachtestreepjes.
```

Content van je werk

```
Hier zijn foto's en drie zinnen over [project]. Maak een Instagram-reelscript van 20 seconden, een carrousel van 5 dia's en een LinkedIn-post. Open met het probleem van de klant, niet met ons. Gebruik geen cijfers die niet in mijn tekst staan.
```

Een week met de kaart

FICTIEF VOORBEELD Administratiekantoor Voorbeeld, accountantskantoor met 9 medewerkers, mkb en zzp.

Maandag	Kansen zet een bedrijf bovenaan dat net van zzp naar bv is gegaan. Onderzoek vult de partij aan met de branche en het aantal medewerkers.
Dinsdag	Beslissers vindt de eigenaar, met bron. Opvolging zet een eerste bericht klaar met een haak uit hun eigen nieuws. De accountant leest het, past één zin aan en verstuurt.
Woensdag	Marketing maakt van een nieuwe fiscale regel een carrousel en een LinkedIn-post. De partner keurt ze goed.
Donderdag	Bellen vult het belblok met drie ondernemers met een open offerte, met de reden om nu te bellen.
Vrijdag	Kompas laat zien welke pagina's van de site goed gevonden worden en wat de week kostte.

DRIE VALKUILEN IN ACCOUNTANCY

Pas reageren rond de deadline
Dan zit iedereen in de stress en kiest hij de eerste die opneemt. De kans begint bij een start, groei of overname.

Alleen over regels praten
Een ondernemer wil zekerheid en rust, geen wetsartikel. Begin bij hun situatie.

Niet zichtbaar zijn met tips
Eén korte post of reel per nieuwe regel laat zien dat jij het bijhoudt, ook als ze nog niet kiezen.

START IN 30 MINUTEN

1. Vul het werkblad op pagina 4 in (10 minuten).
2. Kies de afdeling met de meeste uren en drie rondjes.
3. Gebruik de prompt op pagina 5 voor één regio en één signaal (15 minuten).
4. Stuur één bericht met een haak uit de bron, en kijk wat er terugkomt.

Wil je deze kaart voor jouw eigen bedrijf zien?

Stuur me een DM met je bedrijfsnaam en regio. Dan maak ik een voorproef op maat, met echte kansen in jouw markt. Gratis en zonder verplichting.

usenovai.nl · @novai.nl