DE KAART VAN NOVAI · BOUW EN AANNEMERIJ

Je hele sales als één systeem, ingericht voor bouw.

Zeven afdelingen rond één AI-brein. Elke afdeling doet het zoekwerk voor opdrachtgevers zoals woningcorporaties, gemeenten, zorginstellingen en ontwikkelaars. 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 bouw 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 opdrachtgevers in je werkgebied via KvK en hun websites, en zet per partij op een rij wat ze bouwen, renoveren of plannen. Bron: KvK, websites, meerjarenplannen, raadsstukken	Je kiest het werkgebied en de soort projecten die je wilt.
2 **Beslissers** de juiste persoon	Zoekt per opdrachtgever wie over het project beslist, zoals de manager vastgoed, de projectleider of de inkoper, met de bron erbij. Bron: LinkedIn (alleen lezen), websites, nieuwsberichten	Je kijkt of het de juiste persoon is.
3 **Kansen** wie groeit er nu	Volgt aangevraagde vergunningen, goedgekeurde kredieten, nieuwe meerjarenplannen en vacatures voor projectleiders, en zet de sterkste kans bovenaan. Bron: Overheid.nl, raadsinformatie, nieuws, vacatures	Je kiest welke kans je oppakt.
4 **Opvolging** mails die klaarstaan	Schrijft een eerste bericht met een haak uit hun eigen plan, 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 projectfoto's en het hoogste punt reels, stories, carrousels en LinkedIn-posts, in jouw stijl en met jouw stem. Bron: Projectfoto's, Instagram, LinkedIn, Canva	Je keurt goed voordat iets online gaat.
6 **Bellen** je belblok gevuld	Zet een belblok in je agenda met de opdrachtgevers 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 wat je bouwt, 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 bouw

Dit zijn de momenten waarop een bedrijf in bouw 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?
Meerjarenonderhoudsplan gepubliceerd	Website van de corporatie	Renovatie of verduurzaming in de komende jaren	○ ○ ○
Voorbereidingskrediet goedgekeurd	Raadsinformatie van de gemeente	Nieuwbouw of uitbreiding van een school of sporthal	○ ○ ○
Omgevingsvergunning aangevraagd	Overheid.nl, bekendmakingen	Er gaat binnen een jaar gebouwd worden	○ ○ ○
Architect geselecteerd	Nieuws, website architect	De aannemer is vaak nog niet gekozen	○ ○ ○
Vacature projectleider vastgoed	Vacaturesites, website	Er komt meer werk dan ze nu aankunnen	○ ○ ○
Bestemmingsplan gewijzigd	Overheid.nl	Een bedrijfshal of woningen worden mogelijk	○ ○ ○
Nieuwe directeur vastgoed	LinkedIn, nieuws	Een nieuwe beslisser kijkt opnieuw naar partners	○ ○ ○
Verduurzamingsopgave in jaarverslag	Jaarverslag op de website	Labelsprongen en isolatie staan op de planning	○ ○ ○

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**			○ ○ ○	4 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				**17 u**

FICTIEF REKENVOORBEELD

Bouwbedrijf Voorbeeld, aannemer met 25 medewerkers, woningbouw en renovatie.

17 uur × 46 weken = 782 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 las jullie meerjarenplan, met de renovatie van de portiekwoningen in {plaats}. Wij deden vorig jaar een vergelijkbaar project in bewoonde staat.

Hoe kijken jullie naar de aanpak voor de bewoners tijdens de renovatie?

Nabellen na een offerte

Hoi {voornaam},

de offerte voor {project} 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 de vergunning voor {project}. Heeft u twee minuten, of past een ander moment beter?

PROMPTS OM TE KOPIËREN

Signalen zoeken

```
Je bent mijn onderzoeker voor bouw. Zoek in [regio] tien organisaties die de komende twaalf maanden waarschijnlijk iets nodig hebben wat wij doen: [wat jullie doen]. Kijk naar deze signalen: meerjarenonderhoudsplan gepubliceerd; voorbereidingskrediet goedgekeurd; omgevingsvergunning aangevraagd; architect geselecteerd. 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 Bouwbedrijf Voorbeeld, aannemer met 25 medewerkers, woningbouw en renovatie.

Maandag	Kansen zet een nieuw meerjarenplan van een corporatie bovenaan. Onderzoek vult de partij aan met de wijken en het aantal woningen.
Dinsdag	Beslissers vindt de manager vastgoed, met bron. Opvolging zet een eerste bericht klaar met een haak uit het plan. De directeur leest het, past één zin aan en verstuurt.
Woensdag	Marketing maakt van de oplevering van vorige week een reel en een LinkedIn-post. De werkvoorbereider keurt ze goed.
Donderdag	Bellen vult het belblok met drie opdrachtgevers 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 BOUW

Pas reageren als de aanbesteding er is
Dan sta je naast tien anderen. De kans begint bij het plan of de vergunning, maanden eerder.

Alleen de inkoper benaderen
Bij bouwteams beslist vaak de projectleider of manager vastgoed mee. Zoek beide.

Opleveringen niet laten zien
Je beste verkoopmateriaal staat op de bouwplaats. Eén reel per oplevering is genoeg.

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