DE KAART VAN NOVAI · HORECA

Je hele sales als één systeem, ingericht voor horeca.

Zeven afdelingen rond één AI-brein. Elke afdeling doet het zoekwerk voor zakelijke kansen zoals bedrijven met events en lunches, organisatoren, congreslocaties, hotels, leveranciers en partners. 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 horeca 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, organisatoren en partners in je regio die een locatie, catering of een zakelijk event nodig kunnen hebben, via KvK en hun websites, en zet per partij op een rij wat ze organiseren. Bron: KvK, websites, evenementenkalenders, LinkedIn (alleen lezen)	Je kiest het werkgebied en de soort zakelijke kansen die je wilt.
2 **Beslissers** de juiste persoon	Zoekt per bedrijf wie events, lunches en uitjes regelt, zoals de office manager, de eventmanager of de HR-medewerker, 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 jubilea, nieuwe vestigingen, verhuizingen, aangekondigde evenementen, beurzen in de buurt en vacatures voor eventmanagers, en zet de sterkste kans bovenaan. Bron: KvK, nieuws, evenementenkalenders, vacatures	Je kiest welke kans je oppakt.
4 **Opvolging** mails die klaarstaan	Schrijft een eerste bericht met een haak uit hun eigen nieuws of event, 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 foto's van je zaak, gerechten en events reels, stories, carrousels en LinkedIn-posts voor zakelijke gasten, in jouw stijl en met jouw stem. Bron: Eigen foto's, Instagram, LinkedIn, Canva	Je keurt goed voordat iets online gaat.
6 **Bellen** je belblok gevuld	Zet een belblok in je agenda met de bedrijven 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 zakelijke zoekopdrachten, 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 horeca

Dit zijn de momenten waarop een bedrijf in horeca 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?
Bedrijf viert jubileum of opent nieuwe vestiging	Nieuws, website, KvK	Ze zoeken een locatie of catering voor een feest of opening	○ ○ ○
Aangekondigd congres, beurs of bedrijfsevent in de regio	Evenementenkalenders, websites van organisatoren	Bezoekers en organisatoren zoeken lunches, diners en zalen	○ ○ ○
Nieuw bedrijf verhuist naar een pand in de buurt	KvK, nieuws	Een nieuw team zoekt lunchplekken en een plek voor teamuitjes	○ ○ ○
Vacature eventmanager of office manager	Vacaturesites, website	Het bedrijf gaat meer organiseren en zoekt vaste partners	○ ○ ○
Hotel of congreslocatie zoekt cateraar of partner	Website, LinkedIn, nieuws	Er is ruimte voor een vaste samenwerking	○ ○ ○
Nieuwe woonwijk of kantoorpand in de buurt	Overheid.nl, bekendmakingen	Er komen straks werknemers en bewoners bij als gasten	○ ○ ○
Leverancier van producten of streekproducten wordt actief in de regio	Nieuws, website, LinkedIn	Er is een partner voor inkoop of een gezamenlijke actie	○ ○ ○
Bedrijf plaatst oproep voor een locatie voor een personeelsfeest	Website, LinkedIn (alleen lezen), nieuws	Er is een concrete vraag waar je meteen op kunt reageren	○ ○ ○

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

Restaurant Voorbeeld, restaurant met zaal voor 60 gasten, lunch, diner en zakelijke events.

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 las dat jullie dit jaar {jubileum} vieren. Wij organiseren in onze zaal regelmatig bedrijfsfeesten tot 60 gasten.

Hoe kijken jullie naar de invulling van het feest, binnen of op een andere locatie?

Nabellen na een offerte

Hoi {voornaam},

de offerte voor {event} 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 nieuwe vestiging in {plaats}. Heeft u twee minuten, of past een ander moment beter?

PROMPTS OM TE KOPIËREN

Signalen zoeken

```
Je bent mijn onderzoeker voor horeca. Zoek in [regio] tien organisaties die de komende twaalf maanden waarschijnlijk iets nodig hebben wat wij doen: [wat jullie doen]. Kijk naar deze signalen: bedrijf viert jubileum of opent nieuwe vestiging; aangekondigd congres, beurs of bedrijfsevent in de regio; nieuw bedrijf verhuist naar een pand in de buurt; vacature eventmanager of office manager. 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 Restaurant Voorbeeld, restaurant met zaal voor 60 gasten, lunch, diner en zakelijke events.

Maandag	Kansen zet een bedrijf dat een jubileum viert bovenaan. Onderzoek vult het bedrijf aan met het aantal medewerkers en waar het gevestigd is.
Dinsdag	Beslissers vindt de office manager, met bron. Opvolging zet een eerste bericht klaar met een haak uit het jubileumnieuws. De eigenaar leest het, past één zin aan en verstuurt.
Woensdag	Marketing maakt van het diner van vorige week een reel en een LinkedIn-post voor zakelijke gasten. De chef keurt ze goed.
Donderdag	Bellen vult het belblok met drie bedrijven met een open offerte voor een lunch of event, 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 HORECA

Alleen op gasten van de straat rekenen

Zakelijke gasten boeken maanden eerder en vaker. De kans begint bij een jubileum, verhuizing of event, ruim voor de datum.

Alleen de directeur benaderen

Events en lunches worden vaak geregeld door de office manager of HR. Zoek beide.

Je zaal en gerechten niet laten zien

Zakelijke gasten kiezen op wat ze zien. Eén reel per event of gerecht 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