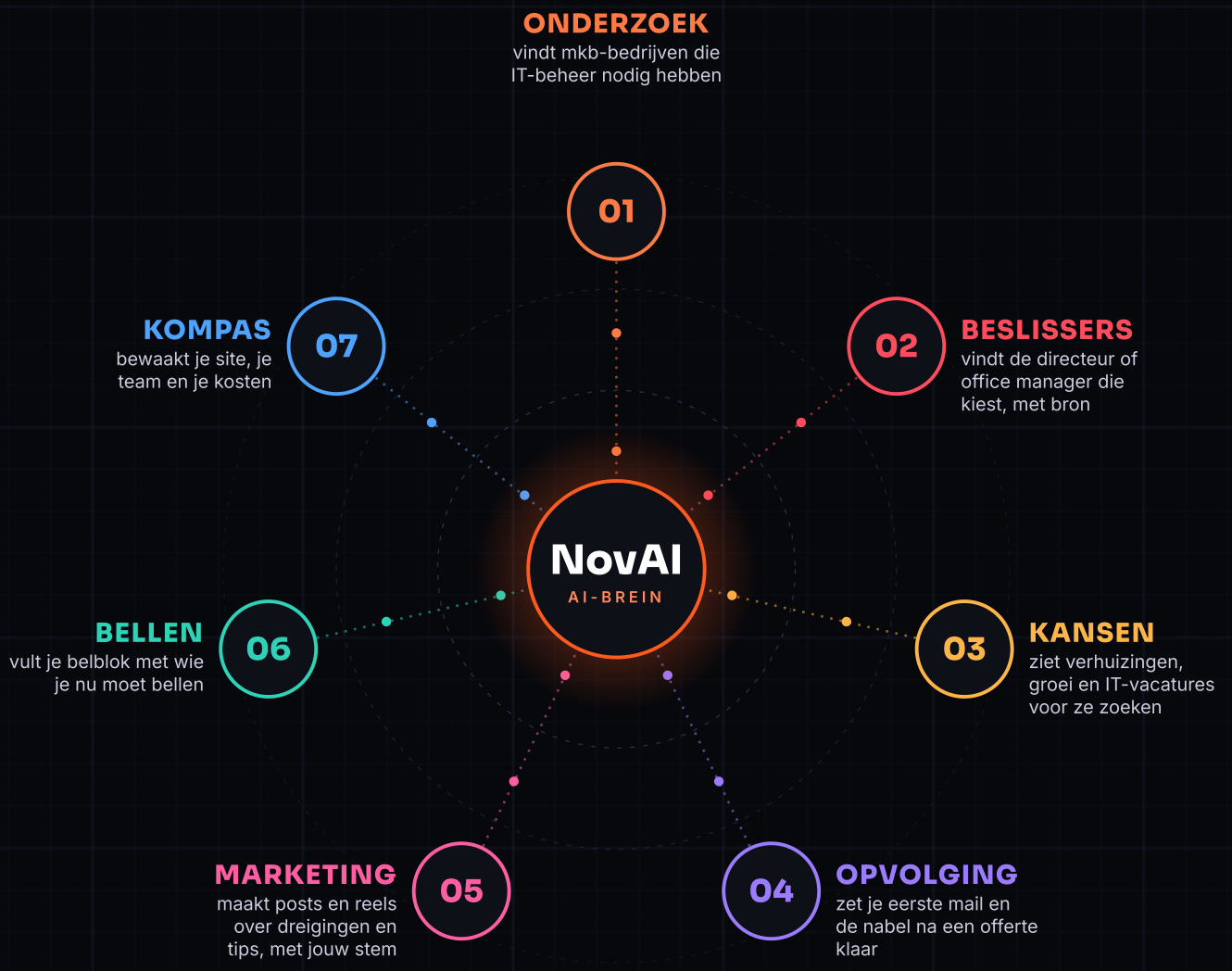
DE KAART VAN NOVAI · ICT EN IT-DIENSTVERLENING

Je hele sales als één systeem, ingericht voor ict.

Zeven afdelingen rond één AI-brein. Elke afdeling doet het zoekwerk voor mkb-bedrijven met een eigen kantoor of vestigingen, zoals accountants, zorgpraktijken, bouwers en advocaten, die beheer, cloud of beveiliging uitbesteden. 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 ict 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 met 10 tot 200 medewerkers, en zet per partij op een rij wat ze doen, hoeveel vestigingen ze hebben en welke IT ze waarschijnlijk gebruiken. Bron: KvK, websites, vacatures, LinkedIn (alleen lezen)	Je kiest de regio, de grootte en de sectoren die je wilt.
2 **Beslissers** de juiste persoon	Zoekt per bedrijf wie over IT beslist, zoals de directeur, de office manager, de controller of een interne IT-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 verhuizingen, nieuwe vestigingen, vacatures voor IT-beheerders, aanbestedingen en nieuwe wetgeving zoals NIS2, en zet de sterkste kans bovenaan. Bron: KvK, TenderNed, vacatures, nieuws	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 actueel beveiligingsnieuws, klantcases en praktische tips 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 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 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 ict

Dit zijn de momenten waarop een bedrijf in ict 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 verhuist of opent een nieuwe vestiging	KvK, nieuws, website	Nieuwe netwerken, werkplekken en telefonie nodig	○ ○ ○
Vacature IT-beheerder of systeembeheerder	Vacaturesites, website	Ze komen handen tekort of willen het uitbesteden	○ ○ ○
Beveiligingsincident of datalek in de sector	Nieuws, Autoriteit Persoonsgegevens	Bedrijven in dezelfde sector gaan hun beveiliging bekijken	○ ○ ○
Nieuwe wetgeving zoals NIS2 of AVG-controle	Overheid.nl, branchenieuws	Ze moeten aantonen dat hun IT op orde is	○ ○ ○
Nieuwe directeur of financieel manager	LinkedIn, nieuws	Een nieuwe beslisser kijkt opnieuw naar leveranciers	○ ○ ○
Overname of fusie aangekondigd	Nieuws, KvK	Twee omgevingen moeten samen op één systeem	○ ○ ○
Aanbesteding voor IT-beheer of werkplekken	TenderNed, gemeentesites	Een publieke partij zoekt een beheerder	○ ○ ○
Verouderde software of een oude website zichtbaar	Website, jobsites, reviews	Er is ruimte voor modernisering en migratie	○ ○ ○

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**			○ ○ ○	2 u
6 **Bellen**			○ ○ ○	2 u
7 **Kompas**			○ ○ ○	1 u
Totaal				**17 u**

FICTIEF REKENVOORBEELD

IT-Beheer Voorbeeld, IT-dienstverlener met 12 medewerkers, beheer en cloud voor mkb.

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 dat jullie een tweede vestiging openen in {plaats}. Wij beheren zelf de IT van een paar bedrijven in de regio en weten dat een verhuizing of uitbreiding vaak meer werk geeft dan gedacht.

Hoe regelen jullie de IT op de nieuwe locatie?

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 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 ict. 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 verhuist of opent een nieuwe vestiging; vacature it-beheerder of systeembeheerder; beveiligingsincident of datalek in de sector; nieuwe wetgeving zoals nis2 of avg-controle. 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 IT-Beheer Voorbeeld, IT-dienstverlener met 12 medewerkers, beheer en cloud voor mkb.

Maandag	Kansen zet een bedrijf bovenaan dat een tweede vestiging opent. Onderzoek vult de partij aan met het aantal medewerkers en de huidige IT.
Dinsdag	Beslissers vindt de directeur en de office manager, met bron. Opvolging zet een eerste bericht klaar met een haak uit het nieuws over de vestiging. De eigenaar leest het, past één zin aan en verstuurt.
Woensdag	Marketing maakt van een actueel beveiligingsbericht een carrousel en een LinkedIn-post. De accountmanager keurt ze goed.
Donderdag	Bellen vult het belblok met drie bedrijven 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 ICT

Verkopen met jargon
Een directeur koopt geen cloud, maar rust en minder uitval. Praat over hun werkdag, niet over je techniek.

Pas reageren na een incident
Dan is er paniek en tien anderen bellen ook. De kans begint bij een verhuizing, groei of nieuwe wetgeving.

Alleen de interne IT-er benaderen
De directeur of office manager tekent. Zoek beide, en laat de IT-er meekijken.

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