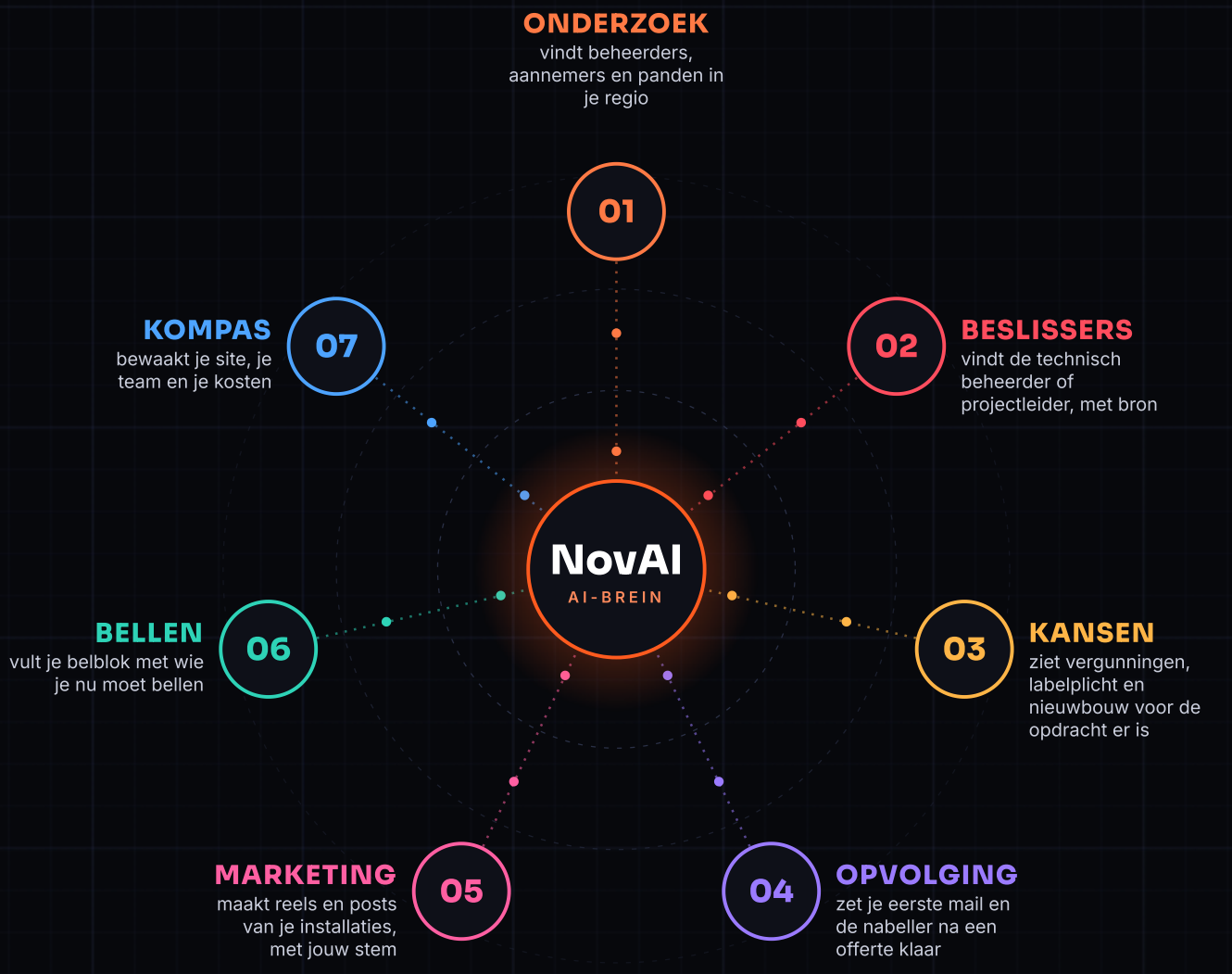
DE KAART VAN NOVAI · INSTALLATIETECHNIEK

Je hele sales als één systeem, ingericht voor installatie.

Zeven afdelingen rond één AI-brein. Elke afdeling doet het zoekwerk voor opdrachtgevers zoals vastgoedbeheerders, VvE's, aannemers, scholen, zorginstellingen en bedrijven met eigen panden. 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 installatie 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 vastgoedbeheerders, aannemers en bedrijven met eigen panden in je werkgebied via KvK en hun websites, en zet per partij op een rij wat ze beheren of bouwen. Bron: KvK, websites, jaarverslagen, projectpagina's	Je kiest het werkgebied en de soort installaties die je wilt.
2 **Beslissers** de juiste persoon	Zoekt per opdrachtgever wie over onderhoud en installaties beslist, zoals de technisch beheerder, 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 omgevingsvergunningen, nieuwe regels zoals energielabels, subsidieregelingen en vacatures voor monteurs en technisch beheerders, en zet de sterkste kans bovenaan. Bron: Overheid.nl, TenderNed, RVO, vacatures	Je kiest welke kans je oppakt.
4 **Opvolging** mails die klaarstaan	Schrijft een eerste bericht met een haak uit hun eigen pand of 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 opleveringen 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 installeert, 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 installatie

Dit zijn de momenten waarop een bedrijf in installatie 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?
Omgevingsvergunning aangevraagd voor nieuwbouw	Overheid.nl, bekendmakingen	Er komen installaties in een nieuw pand, vaak nog zonder installateur	○ ○ ○
Verbouwing of uitbreiding van een bedrijfspand	Gemeentelijke bekendmakingen, nieuws	Elektra, verwarming en ventilatie moeten opnieuw	○ ○ ○
Aanbesteding onderhoud installaties	TenderNed, websites van gemeenten	Een contract loopt af en de markt wordt gevraagd	○ ○ ○
Verduurzamingsplan of meerjarenonderhoudsplan	Website van de VvE of corporatie	Warmtepompen, zonnepanelen of laadpalen staan op de planning	○ ○ ○
Nieuwe energielabel- of ventilatie-eis	RVO, Overheid.nl	Eigenaren moeten aanpassen en zoeken een installateur	○ ○ ○
Vacature monteur of technisch beheerder	Vacaturesites, website	Er komt meer werk dan ze nu aankunnen	○ ○ ○
Nieuwe vestiging of verhuizing van een bedrijf	KvK, nieuws	Een nieuw pand heeft installaties en onderhoud nodig	○ ○ ○
Subsidie of regeling voor verduurzaming opengesteld	RVO, gemeentesites	Eigenaren gaan investeren in een korte periode	○ ○ ○

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**			○ ○ ○	2 u
6 **Bellen**			○ ○ ○	1 u
7 **Kompas**			○ ○ ○	1 u
Totaal				**15 u**

FICTIEF REKENVOORBEELD

Installatiebedrijf Voorbeeld, installateur met 18 medewerkers, elektra, verwarming en onderhoud.

15 uur × 46 weken = 690 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 de vergunning voor de uitbreiding van jullie pand aan de {straat}. Wij hebben vorig jaar een vergelijkbare uitbreiding geïnstalleerd, met ventilatie en elektra in één traject.

Hoe kijken jullie naar de planning van de installaties naast de bouw?

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 installatie. Zoek in [regio] tien organisaties die de komende twaalf maanden waarschijnlijk iets nodig hebben wat wij doen: [wat jullie doen]. Kijk naar deze signalen: omgevingsvergunning aangevraagd voor nieuwbouw; verbouwing of uitbreiding van een bedrijfspand; aanbesteding onderhoud installaties; verduurzamingsplan of meerjarenonderhoudsplan. 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 Installatiebedrijf Voorbeeld, installateur met 18 medewerkers, elektra, verwarming en onderhoud.

Maandag	Kansen zet een nieuwe omgevingsvergunning voor een bedrijfspand bovenaan. Onderzoek vult de eigenaar aan met zijn andere panden in de regio.
Dinsdag	Beslissers vindt de technisch beheerder, met bron. Opvolging zet een eerste bericht klaar met een haak uit de vergunning. De eigenaar leest het, past één zin aan en verstuurt.
Woensdag	Marketing maakt van de warmtepomp die vorige week is geplaatst een reel en een LinkedIn-post. De planner keurt ze goed.
Donderdag	Bellen vult het belblok met drie beheerders 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 INSTALLATIE

Pas reageren als de installateur wordt gevraagd
Dan zit de aannemer al vast aan zijn vaste partners. De kans begint bij de vergunning of het plan, maanden eerder.

Alleen de aannemer benaderen
De eigenaar of technisch beheerder kiest vaak mee over installaties en onderhoud. Zoek beide.

Opleveringen niet laten zien
Je beste verkoopmateriaal hangt in de technische ruimte. Eén reel per project 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