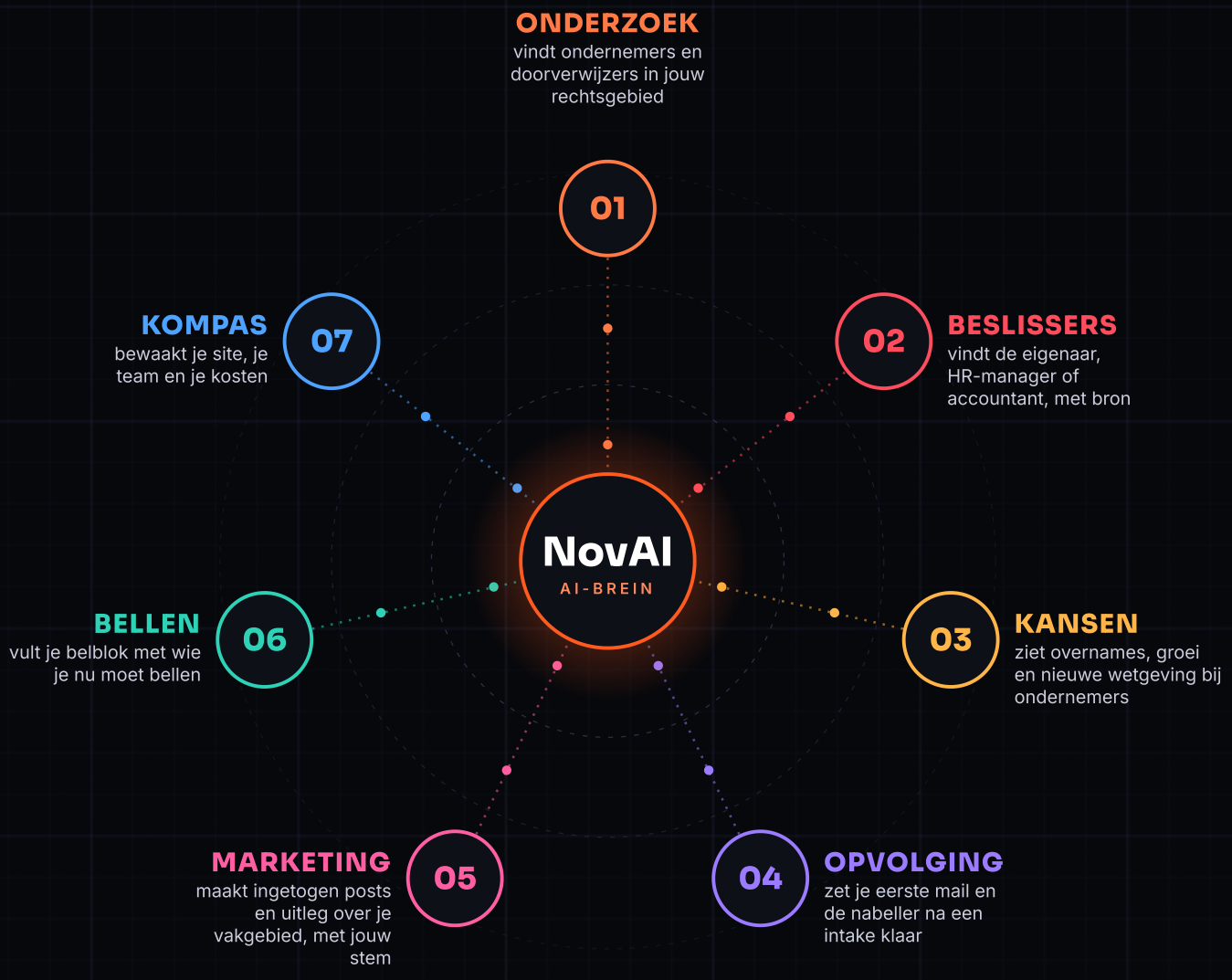
DE KAART VAN NOVAI · JURIDISCHE DIENSTVERLENING

Je hele sales als één systeem, ingericht voor juridische dienstverlening.

Zeven afdelingen rond één AI-brein. Elke afdeling doet het zoekwerk voor mkb-ondernemers, HR-managers, vastgoedbedrijven en adviseurs zoals accountants die cliënten doorverwijzen. 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 juridische dienstverlening 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 en adviseurs die bij jouw vakgebied passen via KvK en hun websites, en zet per partij op een rij wat ze doen en waar juridische vragen kunnen liggen. Bron: KvK, websites, branchegidsen, juridische vakbladen	Je kiest je rechtsgebieden, regio en wie je wel en niet benadert.
2 **Beslissers** de juiste persoon	Zoekt per bedrijf wie juridische zaken regelt, zoals de eigenaar, de HR-manager of de financieel directeur, 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 overnames, nieuwe vestigingen, personeelsgroei en vacatures voor juristen of HR, en zet de sterkste kans bovenaan. Ook nieuwe wetgeving die hun branche raakt. Bron: KvK, Overheid.nl, nieuws, vacaturesites	Je kiest welke kans je oppakt.
4 **Opvolging** mails die klaarstaan	Schrijft een ingetogen eerste bericht met een feitelijke aanleiding, en herinnert je als een intake of 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 je kennisartikelen en veelgestelde vragen korte, feitelijke posts, carrousels en LinkedIn-berichten, in jouw stijl en binnen de beroepsregels. Bron: Je eigen artikelen, LinkedIn, website, Canva	Je keurt elke tekst goed, ook op de beroepsregels, voordat iets online gaat.
6 **Bellen** je belblok gevuld	Zet een belblok in je agenda met de contacten die nu het warmst zijn, zoals een eerder gesprek of een open intake, 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 rechtsgebieden, 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 juridische dienstverlening

Dit zijn de momenten waarop een bedrijf in juridische dienstverlening 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?
Overname of fusie van een bedrijf	KvK-wijziging, nieuws	Contracten, personeel en aandeelhouders vragen om juridische begeleiding	○ ○ ○
Nieuwe vestiging of uitbreiding	KvK, nieuws, website	Huurcontracten en vergunningen komen op tafel	○ ○ ○
Vacature HR-manager of jurist	Vacaturesites, website	Er komen meer arbeidsrechtelijke of contractvragen	○ ○ ○
Nieuwe wet of regel in hun branche	Overheid.nl, Rijksoverheid, nieuws	Ondernemers moeten hun contracten of beleid aanpassen	○ ○ ○
Bedrijf groeit snel in personeel	Website, vacatures, nieuws	Arbeidsovereenkomsten en personeelsregelingen worden opnieuw bekeken	○ ○ ○
Aanbesteding voor juridische diensten	TenderNed	Er ligt een concrete vraag met een deadline	○ ○ ○
Nieuwe eigenaar of directeur	KvK, LinkedIn, nieuws	Een nieuwe beslisser kijkt opnieuw naar adviseurs	○ ○ ○
Geschil of reorganisatie in het nieuws	Nieuws, vakbladen	Er is mogelijk behoefte aan een tweede paar ogen	○ ○ ○

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

Advieskantoor Voorbeeld, juridisch kantoor met 12 medewerkers, arbeidsrecht en ondernemingsrecht voor het 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 {bedrijf} de afgelopen tijd is gegroeid met nieuwe collega's. Dat is een mooie ontwikkeling, en ik herken de drukte die daarbij komt kijken.

Hoe regelen jullie de arbeidsovereenkomsten en afspraken nu het team groter wordt?

Nabellen na een intake

Hoi {voornaam},

ons gesprek over {onderwerp} is nu een week geleden. Ik ben benieuwd of je er sindsdien verder over hebt nagedacht.

Zijn er vragen waar je nog graag antwoord op wilt?

Openingszin aan de telefoon

Goedemiddag {voornaam}, met {jouw naam} van {jouw bedrijf}. Ik bel naar aanleiding van de nieuwe regel voor {onderwerp}. Heeft u twee minuten, of past een ander moment beter?

PROMPTS OM TE KOPIËREN

Signalen zoeken

```
Je bent mijn onderzoeker voor juridische dienstverlening. Zoek in [regio] tien organisaties die de komende twaalf maanden waarschijnlijk iets nodig hebben wat wij doen: [wat jullie doen]. Kijk naar deze signalen: overname of fusie van een bedrijf; nieuwe vestiging of uitbreiding; vacature hr-manager of jurist; nieuwe wet of regel in hun branche. 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 Advieskantoor Voorbeeld, juridisch kantoor met 12 medewerkers, arbeidsrecht en ondernemingsrecht voor het mkb.

Maandag	Kansen zet een bedrijf bovenaan dat in korte tijd flink groeide in personeel. Onderzoek vult de partij aan met wat ze doen en hoe groot het team is.
Dinsdag	Beslissers vindt de HR-manager en de eigenaar, met bron. Opvolging zet een ingetogen eerste bericht klaar met een feitelijke aanleiding. De partner leest het, past één zin aan en verstuurt.
Woensdag	Marketing maakt van een kennisartikel over een nieuwe regel een korte, feitelijke LinkedIn-post. De partner keurt de tekst goed, ook op de beroepsregels.
Donderdag	Bellen vult het belblok met drie contacten met een open intake, 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 JURIDISCHE DIENSTVERLENING

Ongevraagd en opdringerig benaderen

De beroepsregels en je naam als jurist vragen om ingetogenheid. Begin met een feitelijke aanleiding en een open vraag, zonder aanbod.

Alleen de eigenaar benaderen

Bij arbeids- en contractvragen beslist vaak de HR-manager of financieel directeur mee. Zoek beide.

Kennis niet delen

Je vakkennis is je beste verkoopmateriaal. Eén korte, feitelijke uitleg over een nieuwe regel per maand is genoeg, zonder cliëntgegevens.

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