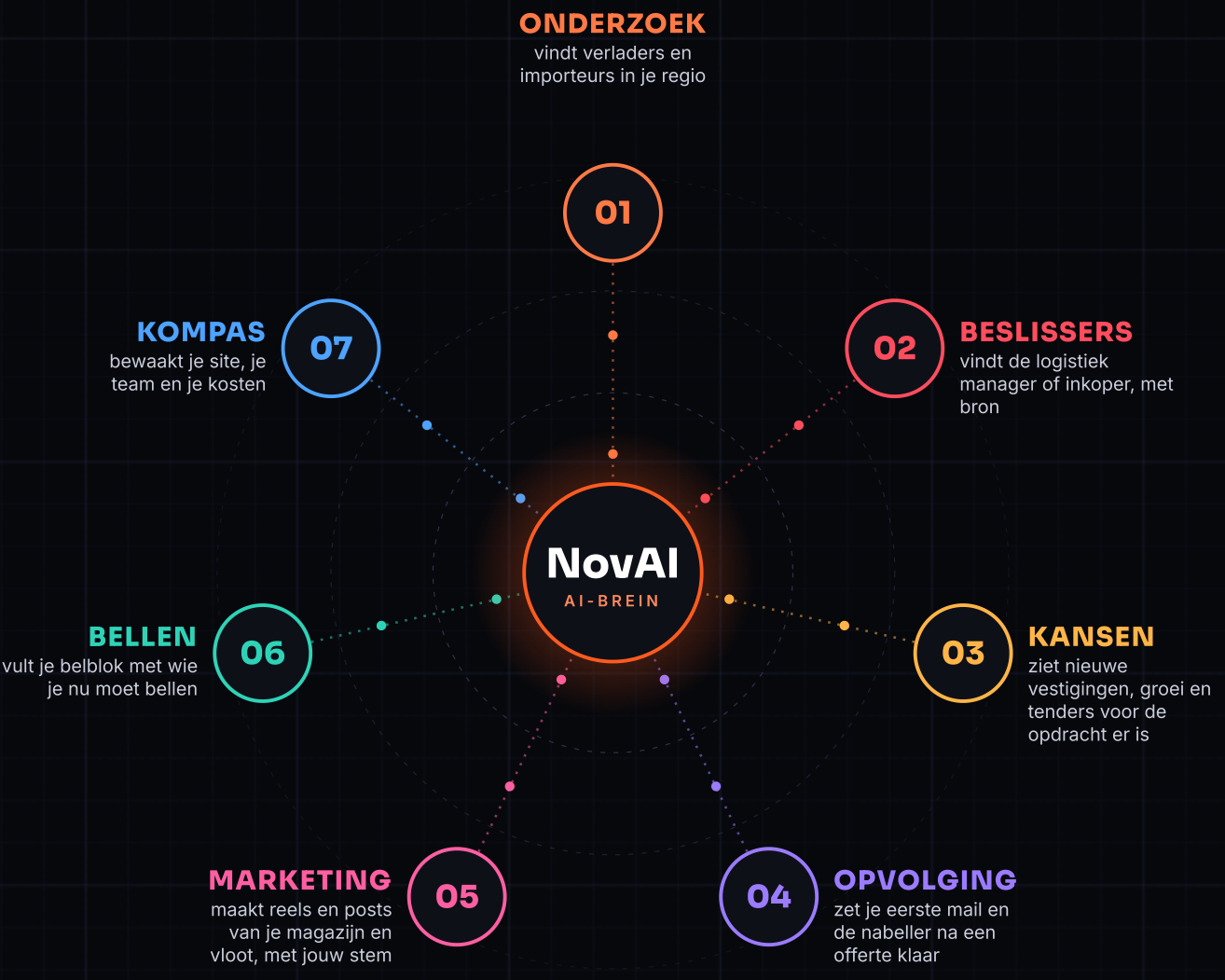
DE KAART VAN NOVAI · LOGISTIEK EN WAREHOUSING

Je hele sales als één systeem, ingericht voor logistiek.

Zeven afdelingen rond één AI-brein. Elke afdeling doet het zoekwerk voor verladers zoals producenten, webshops, groothandels en importeurs die vervoer of opslag 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 logistiek 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 producenten, groothandels, webshops en importeurs in je werkgebied via KvK en hun websites, en zet per partij op een rij wat ze verschepen of opslaan. Bron: KvK, websites, vestigingsregisters, nieuws	Je kiest het werkgebied en de soort lading of opslag die je wilt.
2 **Beslissers** de juiste persoon	Zoekt per verlader wie over vervoer en opslag beslist, zoals de logistiek manager, de supply chain manager 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 nieuwe vestigingen, verhuizingen, tenders voor transport, uitbreiding van webshops en vacatures voor logistiek managers, en zet de sterkste kans bovenaan. Bron: KvK, TenderNed, nieuws, vacatures	Je kiest welke kans je oppakt.
4 **Opvolging** mails die klaarstaan	Schrijft een eerste bericht met een haak uit hun eigen nieuws of vestiging, 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 magazijn, vloot en klantcases reels, stories, carrousels en LinkedIn-posts, in jouw stijl en met jouw stem. Bron: 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 verladers 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 aanbiedt, 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 logistiek

Dit zijn de momenten waarop een bedrijf in logistiek 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?
Nieuwe vestiging of distributiecentrum aangekondigd	KvK, nieuws, bekendmakingen	Er is straks vervoer en opslag nodig in de regio	○ ○ ○
Verhuizing naar een groter pand	KvK, nieuws	Het volume groeit en de huidige opslag past niet meer	○ ○ ○
Aanbesteding transport of opslag	TenderNed, websites van gemeenten en instellingen	Een contract wordt opnieuw uitgevraagd	○ ○ ○
Webshop breidt uit naar nieuwe landen	Website, nieuws, LinkedIn	Er komt internationaal vervoer en retourstromen bij	○ ○ ○
Vacature logistiek manager of planner	Vacaturesites, website	Er verandert iets in hun logistiek en ze zoeken versterking	○ ○ ○
Omgevingsvergunning voor een logistieke hal	Overheid.nl, bekendmakingen	Er komt binnen een jaar extra capaciteit in de regio	○ ○ ○
Nieuwe regels voor zero-emissiezones of CO2	Overheid.nl, branchenieuws	Verladers zoeken een vervoerder die voldoet	○ ○ ○
Overname of fusie van een producent	Nieuws, LinkedIn	Een nieuwe eigenaar kijkt opnieuw naar partners	○ ○ ○

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

Logistiek Voorbeeld, logistiek dienstverlener met 40 medewerkers, transport en 8.000 m2 opslag.

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 verhuizen naar een groter pand in {plaats}. Bij een verhuizing schuift de planning van vervoer en opslag vaak mee.

Hoe kijken jullie naar de overgang van jullie huidige logistiek naar de nieuwe locatie?

Nabellen na een offerte

Hoi {voornaam},

de offerte voor het vervoer van {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 logistiek. Zoek in [regio] tien organisaties die de komende twaalf maanden waarschijnlijk iets nodig hebben wat wij doen: [wat jullie doen]. Kijk naar deze signalen: nieuwe vestiging of distributiecentrum aangekondigd; verhuizing naar een groter pand; aanbesteding transport of opslag; webshop breidt uit naar nieuwe landen. 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 Logistiek Voorbeeld, logistiek dienstverlener met 40 medewerkers, transport en 8.000 m2 opslag.

Maandag	Kansen zet een groothandel die naar een groter pand verhuist bovenaan. Onderzoek vult de partij aan met wat ze verschepen en waarheen.
Dinsdag	Beslissers vindt de logistiek manager, met bron. Opvolging zet een eerste bericht klaar met een haak uit de verhuizing. De directeur leest het, past één zin aan en verstuurt.
Woensdag	Marketing maakt van een foto van het nieuwe magazijn een reel en een LinkedIn-post. De operationeel manager keurt ze goed.
Donderdag	Bellen vult het belblok met drie verladers 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 LOGISTIEK

Pas reageren als de tender er is

Dan sta je naast tien andere vervoerders en wint de laagste prijs. De kans begint bij een verhuizing of groei, maanden eerder.

Alleen de inkoper benaderen

Bij logistiek beslist de logistiek manager of de supply chain manager mee. Zoek beide.

Je magazijn en vloot niet laten zien

Verladers willen zien waar hun spullen staan. Eén reel per nieuwe klant of locatie 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