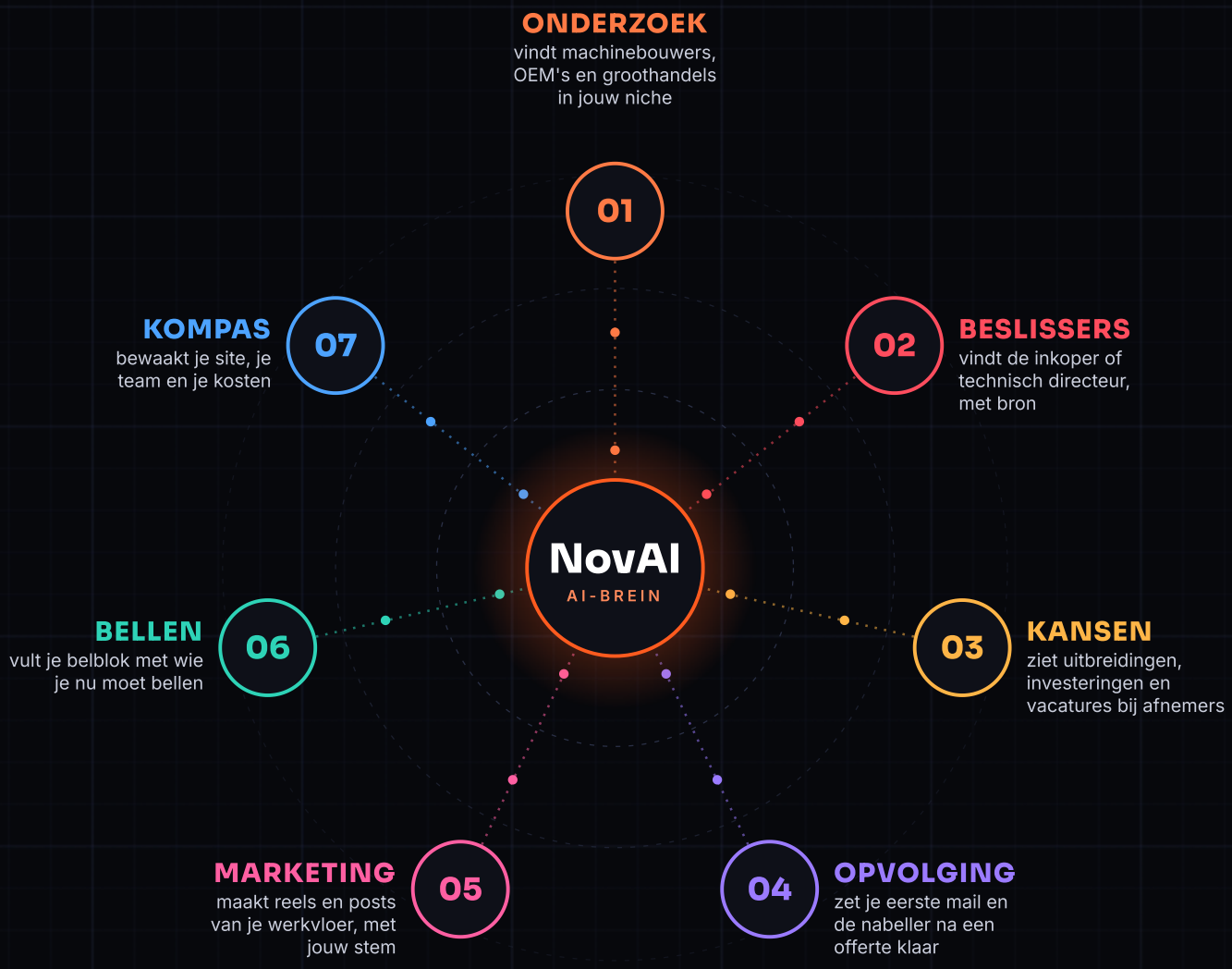
DE KAART VAN NOVAI · PRODUCTIE EN MAAKINDUSTRIE

Je hele sales als één systeem, ingericht voor productie.

Zeven afdelingen rond één AI-brein. Elke afdeling doet het zoekwerk voor afnemers zoals machinebouwers, OEM's, installatiebedrijven, groothandels en voedingsproducenten. 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 productie 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 die jouw producten of onderdelen afnemen via KvK en hun websites, en zet per partij op een rij wat ze maken en waar ze groeien. Bron: KvK, websites, vakbeurzen, branchegidsen	Je kiest de sectoren en regio's die bij je machinepark passen.
2 **Beslissers** de juiste persoon	Zoekt per bedrijf wie over leveranciers beslist, zoals de inkoper, de technisch directeur of de operationeel manager, 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 vergunningen voor nieuwe hallen, investeringen in nieuwe lijnen, overnames en vacatures voor inkopers, en zet de sterkste kans bovenaan. Bron: Overheid.nl, nieuws, vacaturesites, TenderNed	Je kiest welke kans je oppakt.
4 **Opvolging** mails die klaarstaan	Schrijft een eerste bericht met een haak uit hun eigen nieuws, en herinnert je als een offerte of proefserie 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 machines, nieuwe orders en het eindproduct reels, stories, carrousels en LinkedIn-posts, in jouw stijl en met jouw stem. Bron: Foto's van de werkvloer, Instagram, LinkedIn, Canva	Je keurt goed voordat iets online gaat.
6 **Bellen** je belblok gevuld	Zet een belblok in je agenda met de afnemers 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 maakt, 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 productie

Dit zijn de momenten waarop een bedrijf in productie 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 voor uitbreiding bedrijfshal	Overheid.nl, bekendmakingen	Meer productiecapaciteit, dus meer inkoop van onderdelen	○ ○ ○
Investering in nieuwe productielijn	Nieuws, persbericht, website	Nieuwe leveranciers en onderdelen komen in beeld	○ ○ ○
Vacature inkoper of werkvoorbereider	Vacaturesites, website	Het inkoopteam groeit of verandert van aanpak	○ ○ ○
Overname of fusie	Nieuws, KvK-wijziging	Nieuwe eigenaar kijkt opnieuw naar leveranciers	○ ○ ○
Aanbesteding voor onderdelen of montage	TenderNed	Er ligt een concrete vraag met een deadline	○ ○ ○
Nieuwe vestiging of verhuizing	KvK, nieuws	Opstart van een nieuwe locatie betekent nieuwe inkoop	○ ○ ○
Subsidie of regeling voor verduurzaming	RVO, nieuws	Machines en processen worden vervangen	○ ○ ○
Nieuwe norm of CE-eis voor hun product	Branchesites, nieuws	Ze zoeken leveranciers die aan de eis voldoen	○ ○ ○

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

Metaalbewerking Voorbeeld, maakindustrie met 40 medewerkers, plaatwerk en frameconstructies voor machinebouwers.

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 zag dat jullie in {plaats} een grotere hal laten bouwen. Wij maken zelf plaatwerk voor machinebouwers en kennen de drukte rond zo'n uitbreiding.

Hoe regelen jullie de levering van frames tijdens de opstart van de nieuwe hal?

Nabellen na een offerte

Hoi {voornaam},

de offerte voor {product} staat nu een week bij jullie. Ik ben benieuwd hoe die is gevallen.

Zijn er punten in levertijd of prijs waar jullie nog over twijfelen?

Openingszin aan de telefoon

Goedemiddag {voornaam}, met {jouw naam} van {jouw bedrijf}. Ik bel naar aanleiding van jullie uitbreiding in {plaats}. Heeft u twee minuten, of past een ander moment beter?

PROMPTS OM TE KOPIËREN

Signalen zoeken

```
Je bent mijn onderzoeker voor productie. 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 voor uitbreiding bedrijfshal; investering in nieuwe productielijn; vacature inkoper of werkvoorbereider; overname of fusie. 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 Metaalbewerking Voorbeeld, maakindustrie met 40 medewerkers, plaatwerk en frameconstructies voor machinebouwers.

Maandag	Kansen zet een machinebouwer bovenaan die een vergunning voor een grotere hal aanvroeg. Onderzoek vult de partij aan met wat ze maken en waar ze uitbreiden.
Dinsdag	Beslissers vindt de inkoper en de technisch directeur, met bron. Opvolging zet een eerste bericht klaar met een haak uit de uitbreiding. De eigenaar leest het, past één zin aan en verstuurt.
Woensdag	Marketing maakt van de nieuwe lasrobot een reel en een LinkedIn-post. De bedrijfsleider keurt ze goed.
Donderdag	Bellen vult het belblok met drie afnemers 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 PRODUCTIE

Wachten tot er een aanvraag voor offerte komt

Dan zit je in een vergelijking op prijs. De kans begint bij de investering of de vergunning, maanden eerder.

Alleen de inkoper benaderen

Bij technische onderdelen beslist de technisch directeur of werkvoorbereider vaak mee. Zoek beide.

Je werkvloer niet laten zien

Machines, vakmensen en het eindproduct overtuigen sneller dan een folder. Eén reel per nieuwe order of machine 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