DE KAART VAN NOVAI · TRANSPORT

Je hele sales als één systeem, ingericht voor transport.

Zeven afdelingen rond één AI-brein. Elke afdeling doet het zoekwerk voor verladers zoals producenten, groothandels, bouwmaterialenleveranciers, tuinbouwbedrijven en voedingsbedrijven met vaste ritten. 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 transport 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 geregeld goederen over de weg versturen via KvK en hun websites, en zet per partij op een rij wat ze versturen, waarheen en hoe vaak. Bron: KvK, websites, vakbeurzen, branchegidsen	Je kiest de regio's, lanes en soort lading die bij je wagenpark passen.
2 **Beslissers** de juiste persoon	Zoekt per verlader wie het vervoer regelt, zoals de logistiek manager, de transportplanner 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, exportgroei, vervoersaanbestedingen en vacatures voor planners, en zet de sterkste kans bovenaan. Bron: KvK, TenderNed, nieuws, vacaturesites	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 tariefvoorstel 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 wagenpark, nieuwe voertuigen en je chauffeurs reels, stories, carrousels en LinkedIn-posts, in jouw stijl en met jouw stem. Bron: Foto's van het wagenpark, 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 de ritten en lanes die je rijdt, 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 transport

Dit zijn de momenten waarop een bedrijf in transport 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 verhuizing van een verlader	KvK, nieuws, website	Nieuwe locatie betekent nieuwe vaste ritten	○ ○ ○
Vacature transportplanner of logistiek manager	Vacaturesites, website	Het vervoer groeit of de planning wordt herzien	○ ○ ○
Vervoersaanbesteding gepubliceerd	TenderNed	Er ligt een concrete vraag met een deadline	○ ○ ○
Verlader begint met export naar nieuw land	Nieuws, website	Er is vervoer nodig op een lane die ze nog niet hebben	○ ○ ○
Overname of fusie bij een verlader	Nieuws, KvK-wijziging	De nieuwe eigenaar kijkt opnieuw naar vervoerders	○ ○ ○
Omgevingsvergunning voor nieuw distributiecentrum of hal	Overheid.nl, bekendmakingen	Meer volume gaat over de weg binnen een jaar	○ ○ ○
Nieuwe regels zoals zero-emissiezones of tolheffing	Rijksoverheid, nieuws	Verladers zoeken vervoerders die aan de eisen voldoen	○ ○ ○
Hun huidige vervoerder stopt of krijgt problemen	Nieuws, Insolventieregister	Ze hebben snel een nieuwe vervoerder nodig	○ ○ ○

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

Transportbedrijf Voorbeeld, wegtransport met 30 wagens, vaste lanes in Nederland en Duitsland.

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 een nieuwe vestiging openen in {plaats}. Wij rijden zelf dagelijks vaste ritten voor producenten in die regio en kennen de drukte bij zo'n opstart.

Hoe regelen jullie het vervoer vanaf de nieuwe locatie in de eerste maanden?

Nabellen na een tarief

Hoi {voornaam},

het tariefvoorstel voor de lane {lane} staat nu een week bij jullie. Ik ben benieuwd hoe dat is gevallen.

Zijn er punten in tarief of laadtijden 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 transport. 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 verhuizing van een verlader; vacature transportplanner of logistiek manager; vervoersaanbesteding gepubliceerd; verlader begint met export naar nieuw land. 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.
```

PAGINA 6 · ZO ZIET EEN WEEK ERUIT

Een week met de kaart

FICTIEF VOORBEELD Transportbedrijf Voorbeeld, wegtransport met 30 wagens, vaste lanes in Nederland en Duitsland.

Maandag	Kansen zet een producent bovenaan die een nieuwe vestiging opent. Onderzoek vult de partij aan met wat ze versturen en naar welke regio's.
Dinsdag	Beslissers vindt de logistiek manager, met bron. Opvolging zet een eerste bericht klaar met een haak uit de nieuwe vestiging. De eigenaar leest het, past één zin aan en verstuurt.
Woensdag	Marketing maakt van het nieuwe voertuig een reel en een LinkedIn-post. De planner keurt ze goed.
Donderdag	Bellen vult het belblok met drie verladers met een open tariefvoorstel, 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 TRANSPORT

Pas reageren als de aanbesteding er is

Dan concurreer je op prijs met tien anderen. De kans begint bij de vestiging of verhuizing, maanden eerder.

Alleen de inkoper benaderen

Het vervoer wordt vaak door de logistiek manager of planner geregeld. Zoek beide.

Je wagens en chauffeurs niet laten zien

Betrouwbaarheid laat zich zien in je wagenpark en je mensen. Eén reel per nieuw voertuig of chauffeur 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