

WAT MOET JE NOOIT DOEN BIJ EEN VITO?



REFEREER NOOIT AAN VORIGE ACTIVITEITEN

Benoem geen activiteiten die hebben plaatsgevonden. "Heeft u mijn e-mail, voicemail, terugbelverzoek gehad?" Niet relevant en zonde van de kostbare tijd nu je VITO aan de lijn hebt.



GEBRUIK NOOIT IK

De VITO staat centraal. Je gaat het daarom alleen maar over hem/haar en het bedrijf hebben. Dit doe je door de VITO te voorzien van sociaal bewijs en hem/haar zó te triggeren dat hij/zij nieuwsgierig wordt.



PRAAT NIET OVER 'HOW' MAAR OVER 'WHY'

Vertel VITO niet hoe jouw oplossing werkt, maar waarom jouw oplossing werkt en wat het concreet oplevert voor VITO. VITO raakt nieuwsgierig en dat is de reactie die je wil hebben: vertel me meer! Je doel is om zo snel mogelijk onderbroken te worden.



DENK NIET DAT JIJ BEPAALT

De VITO bepaalt allereerst of hij/zij geïnteresseerd is in wat jij aanbiedt. Vervolgens bepaalt hij/zij hoe het vervolgproces eruit komt te zien. Die ruimte kun je in alle vertrouwen aan VITO geven.



BENOEM GEEN IRRELEVANTE FEITEN

Benoem geen feiten of features op product-/dienst-niveau. Die zijn niet relevant. Het kan ervoor zorgen dat VITO afhaakt en geen interesse meer heeft in een volgende stap. Je richt je daarom uitsluitend op waarde en het bewijs daarvan.



SLUIT NOOIT AF ZONDER CTA

Zonder call-to-action is je gesprek gedoemd te mislukken. Sluit te allen tijde af met een call-to-action. ALTIJD!