

OAOAO - checklist

De 7 fasen voor een winstgevende praktijk



Factoren	Belang	Doel
Opvallen	Alleen als mensen je kennen kunnen ze van je kopen! Hoe meer mensen jou kennen. Hoe meer mensen van je kunnen kopen. Hoe beter mensen je kennen hoe sneller ze van je kopen.	Zichtbaarheid / Branding / Positionering
Aantrekken	Voordat mensen van je kopen moet je een RELATIE bouwen (niemand zegt ja op de eerste date). Je kunt alleen werken aan een RELATIE als je meer dan eens contact hebt. Daarom wil je onzichtbare prospects zichtbaar maken.	Leads verzamelen / contactgegevens vastleggen
Opwarmen	Niet elke potentiële klant is zich even bewust van zijn probleem. De meeste potentiële klanten hebben nog niet voldoende vertrouwen in jou, je oplossing of zichzelf. Deze uitdagingen moeten we overwinnen voordat we kunnen verkopen.	Relatie bouwen: verlangen opwekken en vertrouwen winnen
Aanbieden	Zelfs als mensen iets graag willen komen ze niet vanzelf in beweging. Het is makkelijker om niets te doen en de meeste mensen vragen niet graag om hulp. Aanbieden is dan ook een werkwoord! Jij neemt het initiatief!	Converteren = Leads JA laten zeggen
Opvolgen	We weten nooit precies wanneer iemand warm genoeg is om JA te zeggen. De meeste mensen zeggen NEE. Niet elke NEE is een harde NEE. Simpel 1 keer aanbieden is niet genoeg.	Nog meer verkopen / niets laten liggen: De aanhouder wint!