

Hoe haal je het maximale uit een lead bij HRnexus?

Yes! Je hebt een lead via HRnexus aangeschaft. Maar hoe zorg je ervoor dat juist jij de opdracht binnenhaalt? Het antwoord is simpel: snelheid, proactiviteit en persoonlijk contact maken hét verschil.

1. Snel schakelen = meer kans op succes

In deze dynamische arbeidsmarkt willen opdrachtgevers snel schakelen. Ze hebben een vraag, willen daar een oplossing voor, en wachten niet eindeloos op reacties. Daarom is het cruciaal dat je direct na het ontvangen van de lead actie onderneemt. Laat de opdrachtgever niet twijfelen over jouw interesse en neem meteen contact op!

2. Bel, in plaats van alleen een offerte te sturen

Het lijkt misschien efficiënt om direct een offerte per e-mail te sturen, maar het is geen garantie op succes. Een offerte zonder persoonlijk contact voelt vaak koud en onpersoonlijk. Pak de telefoon en bel de opdrachtgever op. Zo kun je:

- ✓ **Meer te weten komen** over de specifieke behoefte van de klant.
- ✓ **Een relatie opbouwen**, waardoor je niet alleen nu, maar ook in de toekomst top-of-mind blijft.
- ✓ **Jezelf onderscheiden** van de andere twee dienstverleners die ook de lead ontvangen.

Mensen doen zaken met mensen. Een gesprek zorgt ervoor dat jij méér bent dan een offerte in hun inbox.

3. Denk aan de leadvergoeding: het is een investering, geen kostenpost

We houden de leadvergoeding bewust laag - denk aan wat een kennismakingsgesprek met koffie je kost, waarbij je vaak zonder opdracht de deur uitgaat. Via HRnexus is je kans op succes aanzienlijk groter, maar het blijft natuurlijk mogelijk dat een andere dienstverlener de opdracht binnenhaalt.

Daarom is het belangrijk om je kansen optimaal te benutten:

- ➔ **Reageer snel**
Wacht niet dagen, maar neem dezelfde dag nog contact op. Wij beloven de opdrachtgevers binnen 48 uur dus hou je hier ook aan.
- ➔ **Wees proactief**
Stel vragen, toon oprechte interesse en laat zien dat je begrijpt wat de opdrachtgever nodig heeft.
- ➔ **Blijf in contact**
Als je niet direct een 'ja' krijgt, volg dan op met een vriendelijk bericht of bel een paar dagen later nog eens.

4. Win de eerste opdracht en bouw aan een langdurige samenwerking

Elke lead biedt niet alleen een kans op een eenmalige opdracht, maar ook op een waardevolle zakelijke relatie. Een goed uitgevoerde opdracht kan leiden tot vervolgoopdrachten en aanbevelingen binnen het netwerk van de opdrachtgever.

5. Wij wensen je veel succes!

Bij HRnexus draait alles om verbinden. Door dienstverleners en opdrachtgevers samen te brengen, creëren we kansen voor iedereen. Jouw succes is ons succes! Blijf proactief, pak die telefoon en laat zien waarom jij de beste keuze bent. We kijken ernaar uit om te zien hoe jij via HRnexus groeit en mooie samenwerkingen opbouwt!