HRnexus

VOOR DIENSTVERLENERS

Hoe haal je het maximale uit een lead bij HRnexus?

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

1 Snel schakelen = meer kans op succes

Opdrachtgevers willen snel schakelen. Ze hebben een vraag, zoeken een oplossing en wachten niet eindeloos op reacties. Onderneem daarom direct actie zodra je de lead hebt ontvangen. Laat de opdrachtgever niet twijfelen over jouw interesse en neem meteen contact op.

2 Bel, in plaats van alleen een offerte te sturen

Direct een offerte mailen lijkt efficiënt, maar is geen garantie op succes. Een offerte zonder persoonlijk contact voelt al snel koud. Pak de telefoon en bel de opdrachtgever. 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 dienstverleners die dezelfde lead ontvangen.

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

3 De leadvergoeding is een investering, geen kostenpost

We houden de leadvergoeding bewust laag. Vergelijk het met een kennismakingsgesprek bij een kop koffie, waarna je vaak zonder opdracht de deur uitgaat. Via HRnexus is je kans op succes een stuk groter, maar het blijft mogelijk dat een andere dienstverlener de opdracht binnenhaalt. Benut je kansen dus optimaal:

→ **Reageer dezelfde dag**
Wij bellen de opdrachtgever binnen 24 uur na de aanvraag. Neem daarom dezelfde dag nog contact op: wie het eerst belt, maakt de beste indruk.

→ **Wees proactief**
Stel vragen, toon oprechte interesse en laat zien dat je begrijpt wat de opdrachtgever nodig heeft.

→ **Blijf in contact**
Krijg je niet direct een ‘ja’? 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 is niet alleen een kans op een eenmalige opdracht, maar ook op een waardevolle zakelijke relatie. Een goed uitgevoerde opdracht leidt vaak tot vervolgopdrachten 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 de telefoon en laat zien waarom jij de beste keuze bent.