

Vragen om te gebruiken in je vragenlijst

Dit betreft een voorbeeld van een vragenlijst

Voorbeeld van een vragenlijst ->

<https://app.salesflow.nl/v2/preview/vcNGNGPsemntPdNtcNQD?notrack=true>

Oranje = opmerkingen, niet gebruiken in de vragenlijst

1. Waarom heb je de brochure aangevraagd?

(Geef antwoorden wat inspeelt op jouw resultaat)

- a. Ik ben X en wil Y (X is persoon en Y is resultaat; ondernemer en wil bedrijf groeien)
- b. Ik overweeg om mij te ontwikkelen op XYZ
- c. Anders

2. Wat is je functie?

- a. Manager
- b. Directie
- c. Eigenaar

3. Waar loop je tegenaan? / Wat is herkenbaar voor je?

(Pijnpunt benoemen wat jij oplost)

- a. Geef hier meerdere meerkeuze antwoorden waarvan je weet waar je doelgroep mee zit

4. Eventueel een budget kwalificatie.

(Wat is je omzet / grootte van je bedrijf / team?)

5. Hoe belangrijk 1-10 om gelukkiger/ meer resultaat / hoe belangrijk te zijn?

(gebruik cijfer 1 t/m 10. 1 is onbelangrijk, 10 is heel belangrijk).

6. Wil je belofte om in 60 dagen meer geluk en resultaat?

gebruik hier de propositie waarvoor je staat qua resultaat.

Voorbeeldvraag; Zou je binnen 90 dagen meer gekwalificeerde afspraken in je agenda met je ideale doelgroep willen en aankunnen?)

7. Wil je bellen? -> dit is de vraag waar je leadkwalificatie gebruikt voor aanmaken van leads in je CRM.

Voorbeeldvraag: Als wij je in 90 dagen hiermee kunnen helpen, zou je dan een gratis bedrijfsscan willen om te ontdekken hoe dit realiteit kan worden?

- a) Antwoord: JA -> on submit in SalesFlow uit laten komen op de calendar voor afspraak
- b) -Antwoord: NEE -> Disqualify after submit in SalesFlow uit laten komen op voorbereidingspagina met cta afspraak

8. E-Mail -> nodig voor koppelen aan contact

9. Telefoonnummer -> nodig om te kunnen bellen