

Doorverwijstips en nuttige inzichten

Deze tips zijn aangedragen door verwijzers zoals u.

We hopen dat deze tips u helpen nieuwe doorverwijzingen te doen.

Inhoudsopgave

Een doorverwijsbare klant herkennen	1
Goede beginvragen voor een geslaagde aanbeveling	2
Citaten van onze verwijzers	3



Een doorverwijsbare klant herkennen

De volgende tips hebben andere verwijzers geholpen hun volgende mogelijke doorverwezen klant te vinden

1. Vind mensen met e-mailadressen van algemene domeinen (zoals @gmail of @yahoo) of die een webmailstelsel gebruiken.
2. Raad Google Workspace aan ondernemers en onafhankelijke professionals aan.
3. Zoek bedrijven die extra mobiliteit nodig hebben en tools die niet zijn gekoppeld aan bepaalde apparaten.
4. Maak een eigen website die de voordelen van Google Workspace laat zien.
5. Benadruk dat Google Workspace het ongemak van gecrashte servers, spam, gebrek aan ruimte en te weinig opslagcapaciteit voorkomt.
6. Noem het gemak en de bruikbaarheid van de Google Workspace-tools.
7. Leg uit hoe de kenmerken en voordelen van Google Workspace andere kosten compenseren.
8. Vermeld problemen die kunnen worden opgelost door een suite met geïntegreerde tools te gebruiken.



Goede beginvragen voor een geslaagde aanbeveling

De juiste vragen stellen is belangrijk om succesvol te kunnen doorverwijzen.

1. Welk e-mailplatform gebruikt u?
2. Waarom heeft u geen e-mailadres met uw eigen domein?
3. Wat zouden de voordelen zijn als uw e-mailadres eindigde op @naamvanuwbedrijf.com?
4. Bezit of leaset u servers?
5. Ondervindt uw bedrijf problemen met spam, gegevensverlies of onstabiele netwerkverbindingen?
6. Heeft uw bedrijf een oplossing voor cloudopslag?
7. Wilt u de veiligheid van uw gegevens waarborgen?
8. Zijn uw medewerkers veel tijd kwijt aan IT-taken?
9. Wilt u over de IT-services van een groot bedrijf beschikken zonder dat u moet investeren in infrastructuur of onderhoud?
10. Kunnen uw medewerkers efficiënter werken als ze over een beter communicatieplatform beschikken?
11. Wilt u uw team tools bieden die de productiviteit en effectiviteit vergroten?
12. Zijn er medewerkers binnen uw bedrijf die reizen of op afstand werken en die ook up-to-date en verbonden moeten blijven met het kantoor?
13. Gebruiken uw medewerkers een online agenda die in realtime kan worden geüpdatet om hun activiteiten te organiseren en optimale vergadertijden te plannen?
14. Wilt u overal, vanaf elk apparaat en zelfs onderweg toegang tot uw werkdocumenten en zakelijke e-mail?
15. Hebben uw medewerkers er baat bij om tegelijkertijd aan dezelfde documenten of presentaties te werken in plaats van bestanden heen en weer te sturen?
16. Heeft uw bedrijf veel opslagcapaciteit nodig?



Citaten van onze verwijzers

Lees enkele conclusies en aanbevelingen van andere verwijzers

Blijf netwerken

"Ik vertel het aan al mijn contacten. Als je de tools en hun potentieel kent, is het heel makkelijk om klanten te vinden die je kunt doorverwijzen."

– **J. O. Cota**

Onderzoek de behoeften van uw klanten

"Voor een goede verwijzing moet je begrijpen wat de klant nodig heeft, zodat je kunt vaststellen op welke vlakken [Google Workspace] uitkomst kan bieden."

– **G. Pereira**

"Als je weet wat de behoeften zijn van de potentiële klant en bekend bent met de [Google Workspace]-tools, weet je hoe het platform kan voldoen aan de verwachtingen van de klant."

– **H. Esguerra**

"Als we merken dat een klant problemen met de communicatie heeft, stellen we Agenda en [Google Meet] voor. Dat is echt een enorme verandering voor ze!"

– **E. Stumpf**

Zorg voor de klant

"Zelfs als ze nog geen problemen hebben, voelen klanten zich veilig omdat ze op ondersteuning van Google kunnen rekenen."

– **E. Stumpf**



Hoe kunt u potentiële klanten bereiken?

"Als ik zie dat een bedrijf een e-mailadres gebruikt dat eindigt op @hotmail, @outlook of @gmail, vraag ik ze: 'Waarom gebruikt u geen e-mailadres met uw eigen domeinnaam?'"

– J. Oscar

"Heeft u al eens nagedacht over de voordelen van een e-mailadres dat eindigt op @jebedrijf.com? Wat zou er veranderen voor uw bedrijf?"

– H. Esguerra

Demonstreer de voordelen van Google Workspace-tools

"Ik laat altijd zien hoe het [Google Workspace-]platform werkt, om te beginnen mijn e-mail. Ik open, maak en deel documenten. Ik demonstreer hoe ik in realtime samenwerk met mijn team, ook al zijn we niet allemaal op dezelfde locatie."

– J. E. Cota

"Laat klanten de voordelen zien van samenwerken in hetzelfde document, communicatie via videochats of berichten via [Google Meet], en het gebruik van hetzelfde e-mailplatform, zodat ze inzien dat ze overal en vanaf elk apparaat kunnen werken."

– J. Andrade

"Veel bedrijven hebben geen servers, maken geen gebruik van de cloud, hebben geen versiebeheer en zijn zwaar afhankelijk van de computer. Dit kan grote zakelijke verliezen tot gevolg hebben, wat ze met [Google Workspace] kunnen voorkomen."

– E. Stumpf