



KlantDNA

Invulblad

VAN CONSTANT LEADS WERVEN NAAR KLANTEN DIE BLIJVEN

De 5 onmisbare momenten in je klantreis

1. Eerste contact (pre-boarding)

Waarom belangrijk? Eerste indruk bepaalt of iemand klant wordt.

Tip: Maak je eerste reactie persoonlijk, niet standaard.

Wat doe ik nu bij eerste contact en hoe kan ik dit persoonlijker maken?

2. Onboarding

Waarom belangrijk? Helpt klanten met vertrouwen starten.

Tip: Manage verwachtingen (hoe voelt de start, wat komt er precies).

Hoe ziet mijn onboarding nu eruit en welke verwachtingen kan ik beter benoemen?

3. Vlak na de start

Waarom belangrijk? Klanten twijfelen vaak of ze de juiste keuze hebben gemaakt.

Tip: Stuur een proactieve check-in.



KlantDNA

Invulblad

VAN CONSTANT LEADS WERVEN NAAR KLANTEN DIE BLIJVEN

De 5 onmisbare momenten in je klantreis

4. Contactmomenten tussendoor

Waarom belangrijk? Geeft klanten het gevoel dat je echt betrokken bent.

Tip: Stuur tussen de vaste afspraken door extra hulpmiddelen (tip, artikel, persoonlijk berichtje).

Welke contactmomenten heb ik nu en wat kan ik tussendoor extra aan toevoegen?

5. Afronding & Nazorg

Waarom belangrijk? Fans en herhaalopdrachten ontstaan hier.

Tip: Vier samen resultaten én doe een warme follow-up.

Hoe rond ik nu mijn trajecten af en hoe kan ik het nog beter vieren en opvolgen?