



Jarco Penning

## Portemonneebeveiliging

**D**e telefoon gaat en ik herken het nummer niet. Ik neem op. Op een vriendelijke en rustige wijze stelt de grondverkoopster zich voor en vraagt of het uitkomt dat hij me belt. Ik begroet hem vriendelijk terug en geef aan dat het afhangt van datgene waar hij voor belt.

Of ik geïnteresseerd ben in hoog rendement op mijn vermogen, zonder direct astronomische bedragen te hoeven wegzetten. Goeie pitch, stuur maar wat informatie op.

Een paar dagen later ontvang ik een keurige envelop met een mooie glossy folder met prachtige foto's, uitgebreide opsomming van benefits en een professioneel ogend bedrijfslogo.

*So far so good.*

Kern van het concept: u stort minimaal 5.000 euro en wordt formeel (mede)eigenaar van een stuk landbouwgrond net buiten een stadskern ergens in de Randstad. U gokt op een bestemmingsplanwijziging en de prijs zal door het dak gaan als er woningen moeten worden gebouwd. Resultaat: 10x of wel 20x uw inleg.

Ik moet denken aan de jonge David Mamet, schrijver van het verfilmde toneelstuk *Glengarry Glen Ross*. Hij had er zelf moeite mee gehad waardeloze grond te verkopen aan oudere mensen die het zich niet konden veroorloven.

Maar misschien is dit niet waardeloos, ik ben tenslotte ook nog niet oud. Dus even googlen.

De telefoon gaat weer: de vriendelijke verkoper wil nu toch wel the next step. Dat begrijp ik. Je moet je leads kwalificeren. Ik complimenteer hem met de folder en de nette opvolging.

Inmiddels lees ik negatieve ervaringen met de firma op een forum. Geen enkele medewerker is te vinden online, Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, Instagram, you name it, noppes. Ook geen tevreden klanten te vinden of klantcases of überhaupt iets dat vertrouwen bouwt. Of in ieder geval de indruk van objectiviteit wekt. Op bezoek komen? Nee, dat gaat niet.

Ik vraag de verkoper of hij zijn target wil halen op een moreel verantwoorde wijze. *Ja natuurlijk*. Ik noem bovenstaande punten en vraag hem mij in contact te brengen met een aantal verifieerbare klanten die de afgelopen vijf jaar het beloofde rendement hebben behaald. Dan ga jij je target halen.

Deze lead kost hem waarschijnlijk te veel moeite. Uitgekwalificeerd.

Gelukkig biedt het internet genoeg informatie om in dit soort situaties goed beslagen ten ijs te komen. En een compliment aan de grondverkoopster. Hun klantinformatie is zo goed beveiligd dat het verder nergens vindbaar is.

En de inhoud van mijn portemonnee is ook veilig gesteld.

Ik denk: *win-win*.

**Jarco Penning** is oprichter van *De Sales Coach*, opleider in *Social Selling*.  
**Reageren?** [jarco@desalescoach.eu](mailto:jarco@desalescoach.eu)