Silk Annual Science Review

De beste salestips en insights van het afgelopen jaar

Silk

2024 markeerde het begin van een avontuur waar we bijzonder trots op zijn. Silk zag het levenslicht!

We zijn dankbaar voor de eerste projecten, inspirerende gesprekken en learnings tijdens ons eerste jaar.

2024 was ook een jaar waarin de saleswereld niet heeft stilgestaan. **Welke tools zullen het landschap van salesprofessionals voorgoed veranderen? Welke verfrissende inzichten hebben onze ogen geopend? What's hot and what's not?** We hebben het voorbije jaar ontzettend veel gelezen van andere salesexperten die onze blik hebben verruimd.

Daarom hebben we de meest besproken onderwerpen over het lead-to-dealproces in de LinkedIn-salescommunity gebundeld.

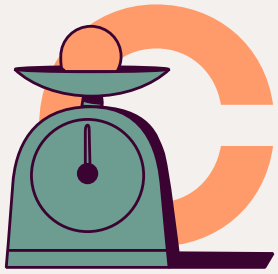
Elk hoofdstuk neemt één van onze tien Science of Sales basisprincipes als uitgangspunt. Beschouw het gerust als ons jaaroverzicht. Of een laat kerstcadeau.

We wensen jullie veel salesfun en tonnen deals in 2025!

Team Silk

Big shout-out naar:

Elisabeth Italiano, Andrew Yang, Iain Irvin, Laurens Nys, Garrett Jestice, Martin Pichur, Nia Woodhouse, Dan Rosenthal, Jonathan Vaudreuil, Bob Hamer, Jesse Geul, Christ Coolen, Gal Aga, Medhat Zaki, Bharadwaj G, Peter van Hees, Matt Lerner, Aaron Reeves, Hannah Ajjikawo, Brad Rosen, Tenali AI, Robert Beke, Belal Batrawy, Bjorn Vanden Broeck, Mark Colgan, Dom Urniezius, Paul Slack, Atul Bhardwaj, Faisal Metalsi, Steve Richards, Nicholas D'hondt, Michael Humblet, Margo Mulvihill, Andrei Zinkevich, Wouter Dieleman, Steven Van Belleghem, Mark Hunter, Marcus Cauchi, Shyam HN, Charles Boutens, Hanneke Vogels, Alex Vacca, Michel Lieben, Hans Dekker, Thijs Schiebroek, Nicolas Kouchkovsky, Max Mitcham, Nishchay Motadoo en Hanne Hellemans voor hun inspirerende bijdragen op LinkedIn.



Choose Wisely

Jouw voordeel in één zin

Je bereikt meer met minder energie als je je enkel focust op wat écht resultaat oplevert.

Wat betekent dit concreet?

Zorg dat je slim segmenteert en binnen elk segment de juiste klanten en decision makers aanspreekt. Kwalificeer je 'leads & opportunities' in een duidelijk model. En vooral: zorg ervoor dat je salesteam nee durft te zeggen wanneer een opportuniteit niet voldoet aan de kwalificatiecriteria.

Tips & insights

van de salescommunity op LinkedIn:

- **Stap af van een clichématig en vaag 'Ideal Customer Profile'.** De vijver waaruit je vist is dan veel te groot om de juiste bedrijven aan de haak te slaan. Hoe fijnmaziger, hoe beter. Meer hierover in dit artikel van Elisabeth Italiano.
- **Vermijd basic persona.** Vervang statische stereotypen door dynamic customer segmentation, waarbij je eerder gaat kijken naar de interacties van consumenten met je merk, de technologieën die ze gebruiken, de waarden waar ze voor staan enz. Andrew Yang schreef hierover een verhelderende bijdrage.
- **Lead Scoring is superbelangrijk** ... maar ook moeilijk. Bedrijven maken het vaak nog complexer dan het al is, waardoor interpreteren en bijsturen bijna een mission impossible wordt. Laat je inspireren door Lain Irvin voor een betere 'lead scoring strategy'.
- **Van BANT naar SPICED**! Is BANT (Budget/Authority/Need/Trust) als kwalificatiemodel voldoende gericht op de koper? SPICED vertrekt veel meer vanuit de context en de behoeftes van de consument. Laurens Nys licht toe waar SPICED precies voor staat.

Orchestrate the process

Jouw voordeel in één zin

Ruil ad hoc inspanningen in voor een consistent salesproces en je bekomt meer voorspelbaarheid, zekerheid en gemoedsrust.

Wat betekent dit concreet?

Een gestructureerd salesproces opzetten is geen favoriete bezigheid van veel salesprofessionals. Maar de impact op de resultaten is enorm. Dit basisprincipe betekent dat je elke touchpoint in de buyer's journey doelbewust plant en gedisciplineerd uitvoert. Want elke stap telt om de deal binnen te halen. 'Consistent zaaien is consistent oogsten', aldus Silk-oprichtster Hanne.

Tips & insights

van de salescommunity op LinkedIn:

- **Ga voor meer touchpoints.** Volgens Martin Pichur hebben de meeste salesmensen gemiddeld 2 to 7 interacties met prospecten. Hij is ervan overtuigd dat je met 10 of meer interacties sterkere relaties bouwt. Oké, **maar laat ons toch niet overdrijven** zegt Nia Woodhouse in deze post. lets over de dunne lijn tussen professionele volharding en irritant zijn, weet je wel.
- **Vind de ideale sequentie.** Makkelijker gezegd dan gedaan. Gelukkig barst LinkedIn van de voorbeelden. Dan Rosenthal doet zijn strategie en de salestools die hij gebruikt uit de doeken in deze bijdrage.
- **Meten is weten.** Klinkt logisch, maar test je sequenties tot je de sweet spot vindt. Jonathan Vaudreuil brak op die manier salesrecords. Hoe? Dat lees je hier.
- **Pas op met het overautomatiseren van sequenties**, aldus Bob Hamer, die pleit om creatiever te zijn dan een bot. Hamer slaat de nagel op de kop.

I can tell right away when a bot messages me, and when it's a human. It feels nice to have some emotions in the message, not just buzzwords and data points.

- Bob Hamer -

Make it stick

Jouw voordeel in één zin

Een sterk verhaal zet jouw merk onderscheidend neer in de markt.

Wat betekent dit concreet?

Als salesprofessional weet je als geen ander wat relevant is voor je prospecten en klanten. Je denkt vanuit hun perspectief. Dat is belangrijk om mee te nemen in je verhaal als je wil dat het blijft plakken bij je doelgroep. Via gerichte messaging in elke boodschap.

Leer van messaging maestro's als Jesse Geul en Christ Coolen. En zet Made to Stick van Chip Heath & Dan Heath op je boekenlijstje van 2025.

Tips & insights

van de salescommunity op LinkedIn:

- **Vertrek vanuit de business case van je koper**. We maken eindeloze bedrijfspresentaties, maar de koper helpen zijn businesscase te schrijven, schiet er vaak over. Meer tips hierover van Gal Aga in deze post.
- **Een boodschap die plakt? Gebruik contrast.** Vertel eerst hoe de situatie nu is (de pijn, het probleem, het gedoe) en schets dan pas hoe de situatie dankzij jouw verhaal beter wordt. Inderdaad, Christ Coolen.
- **Besteed aandacht aan storytelling**. Medhat Zaki vertelt je waarom storytelling werkt in sales. Meer nog, hij geeft je enkele geheimen prijs in dit artikel.
- **Specifieke data voorstellen blijven beter 'plakken'** dan een kalenderlink om outbound meetings te versieren. Bharadwaj G en heel wat andere influencers zijn wat dat betreft geen fan van *scheduling automation platforms*. Waarom? Dat lees je hier.
- **Een LinkedIn connectieverzoek stuur je altijd uit met een specifieke boodschap**, maar welke boodschap blijft plakken? Peter van Hees benadrukt dat LinkedIn geen cold-calling zone is, maar een platform om ideeën te delen, te leren en op een authentieke manier te connecteren.
- **'Vraag een demo aan' is geen goede call-to-action**, want het betekent eigenlijk 'praat met een salesmedewerker'. Denk vanuit het doel dat de prospect wil bereiken, en hoe jij hem daarbij kan helpen. Matt Lerner heeft 5 tips die beter werken.

Master the script

Jouw voordeel in één zin

Dankzij een sterk draaiboek met goed ontworpen scripts beperk je het risico dat alleen je toptalenten excelleren.

Wat betekent dit concreet?

Salesmensen moeten altijd goed voorbereid naar een afspraak gaan, als ware strategen. Dankzij de juiste scripts – gebaseerd op research en insights – vertellen ze een consistent merkverhaal. Een verhaal dat de juiste snaren raakt bij de doelgroep en zo leads omzet in deals.

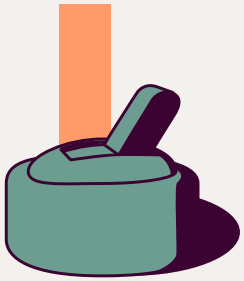
Tips & insights

van de salescommunity op LinkedIn:

- **Aaron Reeves deelt zijn favoriete openingszinnen voor calls**. Belal Batrawy bekijkt op zijn beurt een cold call script als een filmscript.
- **Werk op urgency. Ga op zoek naar de 'why behind the buy'** zoals Elizabeth Italiano het zo mooi verwoordt. En toon hoe jouw product NU een oplossing biedt, niet 'misschien later'.
- **Doe je voordeel met de discovery call 3.0**. Hannah Ajjikawo heeft een aanpak gedeeld om de eerste salesgesprekken succesvoller te laten verlopen. Haar framework is gebaseerd op gedragspsychologie en data van duizenden salesinteracties. Wil je een goede eerste indruk maken? Laat je dan inspireren door Ajikawo.
- **Het Jolt-effect: weg met besluiteloosheid**. Het grootste gevaar in sales is dat de prospect geen beslissing neemt. Los die besluiteloosheid op met sterke scripts. Wij vonden de concrete tips van Tenali AI alvast heel verhelderend (en herkenbaar).
- **Verwerk technieken om deals te sluiten in je scripts en werk vanaf de eerste minuut toe naar meer engagement van de klant**. 'The Perfect Close' van James Muir is volgens Robert Beke een echte gamechanger.

40-60% of deals are lost to no decision. Customers have FOMU – Fear of Messing Up – rather that FOMO – Fear of Missing out.

- Tenali AI -



Integrate sales triggers

Jouw voordeel in één zin

Dankzij sales triggers ken je voortaan het juiste moment en de juiste storyline om je prospect te benaderen en de deal binnen te halen.

Wat betekent dit concreet?

Bij Silk helpen we salesprofessionals om Prospect Whisperers te worden. Als Prospect Whisperer weet je precies in welke situaties je prospect geneigd is te kopen. Je kent de triggers, zowel op bedrijfsniveau als voor individuele besluitvormers. Sales triggers en buying intent komen aan het licht na een gedetailleerde klanten- en marktanalyse. Beschouw ze als het kompas dat de weg wijst naar de beste koopomstandigheden.

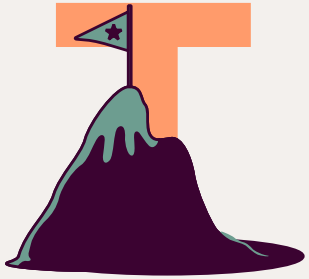
Tips & insights

van de salescommunity op LinkedIn:

- **Overdrijf niet met 'triggeren'**! Zo raadt Silk-oprichter Hanne aan om de return on investment altijd voor ogen te houden. Want veel hangt af van de grootte van de deals en het aantal prospecten of klanten.
- **Relevantie is belangrijker dan personalisatie**. Data enrichment tools, AI, automation ... We weten veel over onze prospects en iedereen spreekt over personalisatie, terwijl het eigenlijk relevantie is die het verschil maakt, aldus Bjorn Vanden Broeck.
- **De juiste triggers voor de juiste boodschap**. Welke signalen en intent moet je oppikken om de kans te vergroten dat je de juiste boodschap op het juiste moment naar de juiste mensen stuurt? Mark Colgan heeft er maar liefst 55 opgelijst.
- **Het gaat niet meer over ICP maar over ICS**. Volgens Laurens Nys krijgt Ideal Customer Profile een upgrade naar Ideal Customer Situation.
- **Ode aan de intent data tools.** Ze vertellen ons waarom een prospect interesse toont. Ontdek de 5 favoriete tools van Dom Urniezius.

Think of it like this: Knowing where your prospect lives, went to college, favorite color, shoe size, and coffee order doesn't make you friends. It makes you creepy.

- Paul Slack -



Track your succes drivers

Jouw voordeel in één zin

Met de juiste KPI's kennen salesprofessionals de kortste weg naar meer deals (en kunnen ze zichzelf beter bijsturen).

Wat betekent dit concreet?

Elke salesprofessional heeft een referentiekader nodig om te begrijpen welke input leidt tot welke output. Welke acties hebben écht impact? Welke metrics moeten ze volgen om hun resultaten te verbeteren? Door te meten en op basis daarvan bij te sturen, bekom je meer voorspelbaarheid en efficiëntie. Het ultieme doel? Zelfsturing.

Tips & insights

van de salescommunity op LinkedIn:

- **Oorlog aan de vanity metrics.** Engagement alleen is onvoldoende om erachter te komen waarom mensen geïnteresseerd zijn. Laat je dus niet leiden door ijdelheid (Likes! Comments!) maar door sterke insights die blootleggen welke drivers je prospect aanzetten tot actie. Meer weten? Lees Atul Bhardwaj.
- **Je krijgt wat je meet.** Het is belangrijk om metrics te kiezen die in lijn liggen met je purpose. 'The scoreboard you choose determines the game you play', aldus Faisal Metalsi.
- **Hoe en wanneer we salesprofessionals bijsturen is super belangrijk.** Wanneer is het echt nodig te micro-managen op inputparameters? Steve Richard heeft daar een interessante kijk op die we graag met je delen.
- **Spot de North Star Metric.** Het is dé gids voor iedereen in het bedrijf om te groeien en ervoor te zorgen dat iedereen dezelfde targets nastreeft. Want de juiste focus is oh zo belangrijk om successen te boeken. Meer over dit topic in dit artikel van Nicholas D'hondt.

Focus on metrics that matter. Not only what makes you look good (likes, shares, comments).

- Atul Bhardwaj -

Monitor the sales funnel

Jouw voordeel in één zin

Met een geïntegreerde, multichannel sales- en marketingfunnel ontdek je welke stappen echt bijdragen tot het vinden van leads en het verzilveren van deals.

Wat betekent dit concreet?

De beste combinatie tussen sales en marketing is een voortdurende zoektocht. Maak slimme keuzes in functie van ROI en op basis van sterke metrics. Heb je meerdere servicetypes? Overweeg dan meerdere funnels. Door de sales funnel nauwlettend te monitoren, worden budgetten juist ingezet, blijven sales- en marketingteams gemotiveerd en bewegen opportuniteiten sneller doorheen de funnel. Causing the sale in plaats van catching the sale, daar draait het om.

Tips & insights

van de salescommunity op LinkedIn:

- **Nearbound als B2B salestechniek.** Nearbound is waar in- en outbound sales elkaar ontmoeten. Het zorgt ervoor dat je altijd 'present' bent als expert, wat leidt tot meer vertrouwen. Michael Humblet legt het haarfijn uit in deze video. Ook Margo Mulvihill is een believer. Ze gelooft in 'real magic' als je inbound en outbound slim combineert. Ontdek hier haar visie.
- **Marketing en sales alignment: moeilijk maar belangrijk.** Zowel op strategisch als uitvoerend niveau moeten marketing en sales met elkaar afstemmen: over de ICP, de decision makers, de buyer journeys, ... Andrei Zinkevich heeft daar een heel helder schema over gemaakt.
- **Account based marketing (ABM) brengt sales en marketing dichter bij elkaar.** ABM 'dwingt' het sales- en marketingteam om in een vroeger stadium al samen te werken en dat doorheen de hele funnel. Het is cruciaal om in elke fase van de campagne vast te leggen wie wat doet en hoe er als één geïntegreerd team wordt samengewerkt. Wijze woorden van Wouter Dieleman.
- **Lead nurturing is even belangrijk als lead generation.** Want de grootste uitdaging ligt in het omzetten van je leads in trouwe, betalende klanten. Enter lead nurturing. Geef je klanten de juiste informatie op het juiste moment en ze blijven betrokken, geïnformeerd en bereid om te kopen. Ontdek 10 succesvolle lead nurturing tactics van Iain Irvin.

Engage through trust

Jouw voordeel in één zin

De combinatie van vertrouwen en commitment is hét succesrecept om deals te sluiten.

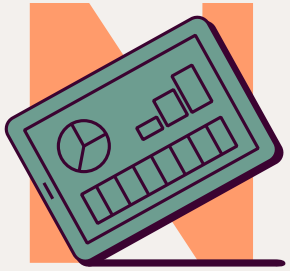
Wat betekent dit concreet?

Sterke sales hunters creëren commitment vanaf het eerste moment en ze houden dat engagement hoog gedurende het salesproces. Want als prospecten instemmen met een volgende stap, komt ook de deal dichterbij. Hoe ze dat doen? Niet door te pushen voor een afspraak. Wel door vertrouwen op te bouwen en altijd te vertrekken van de toegevoegde waarde voor de prospect. Hanne vertelt hier meer over in deze bijdrage.

Tips & insights

van de salescommunity op LinkedIn:

- **Wees niet bang om gratis expertise te delen**. Zo bouw je een community van trouwe volgers voor wie je content een meerwaarde is. En het is positief voor je merkimago. Steven Van Belleghem illustreert dit met het inspirerende verhaal van Hubspot.
- **Vertrouwen maakt het verschil**, daar is elke salesguru het over eens. Zo ook Mark Hunter.
- **Het gaat niet over verkopen, maar over het faciliteren van kopen**. Klanten verdrinken in opties en ze zijn risicoavers. Ze willen worden begeleid en niet het gevoel krijgen dat hen iets wordt aangesmeerd. In de woorden van Marcus Cauchi: *'The best sellers today? They're not sellers at all. They're facilitators of buying'*.
- **Het belang van referrals is groot**. En vertrouwen speelt daarbij een essentiële rol. De beste merkambassadeurs zijn niet de leads die je najaagt, maar de leads die je op een doordachte manier 'verzorgt'. Doe je dat goed, dan krijg je meer (inkomen uit) referrals. Shyam HN geeft meer uitleg in deze video.
- **Kopers willen salesmensen die hen begeleiden in het aankoopproces**. Dat wordt steeds belangrijker gezien de vele aankoopopties die de klant heeft, zegt Charles Boutens. Slaag je daarin, dan word je een trusted advisor in plaats van een verkoper.



Nail it through automation

Jouw voordeel in één zin

Automatisatie van je salesproces is een no-brainer, je bespaart tijd en wint aan kwaliteit.

Wat betekent dit concreet?

Automatisatie is key. Maar welke salestools helpen je vooruit? Hun aantal is het voorbije jaar geëxplodeerd, dus het is geen sinecure om de juiste keuzes te maken. Het is aangeraden om op een pragmatische en geijkte manier te testen, tot je de beste tools gevonden hebt voor jouw situatie.

Tips & insights

van de salescommunity op LinkedIn:

- **AI zal CRM fundamenteel veranderen.** Met dank aan Hanneke Vogels voor het delen van een niet te missen artikel met bijdragen van Zeya Yang, Marc Andrusko and Angela Strange van Andreessen Horowitz. 9 manieren waarop AI reeds wordt gebruikt in sales lees je in de bijdrage van Alex Vacca.
- **Bestaat de all-in-one outbound tool al?** Slimme ondernemers ruiken opportuniteiten. Wie wil er nu niet 'the one solution you need' op de markt brengen. Was het maar zo makkelijk ... Ontdek welke tools op kop liggen volgens Michel Lieben.
- **In 2024 ging de meeste aandacht naar...Clay!** Hans Dekker breekt een lans voor de veelzijdigheid van deze salestool.
- **Verlies jezelf niet in salestools.** Volgens Laurens Nys heb je er 3 nodig voor outbound: De eerste helpt je een lijst te bouwen, de tweede verrijkt die lijst en de derde helpt je bij outreach. Lees zijn tips hier.
- **Lijstjes, lijstjes en nog eens lijstjes!** Het hoeven niet altijd boeken, platen of series te zijn. Doe je voordeel met de tips van Thijs Schiebroek en Nicolas Kouchkovsky.

Instead of a text-based database, the core of the next sales platform will be multi-modal (text, image, voice, video), containing every customer insight from across the company. An AI-native platform will be able to extract more insight from a customer and their mindset than we could ever piece together with the tools we have today.

- Zeya Yang -

Train for hunting skills

Jouw voordeel in één zin

Geef je salesmensen de juiste wapens en ze kunnen beter jagen.

Wat betekent dit concreet?

Hunters kunnen uitstekend luisteren, tonen business acumen, moed en doorzettingsvermogen, bouwen snel vertrouwen op en durven op een positieve manier te challengen. Breng deze vaardigheden aan het licht en ontwikkel ze bij je salesteam. Het zal ze vertrouwen en meer energie geven om te prospecteren en te up/cross-sellen .

Tips & insights

van de salescommunity op LinkedIn:

- **Is de nieuwe sales champion een hunter of technologiewonder?** Michael Humblet zegt in deze video dat *full stack salesprofessionals* met de topjobs in sales gaan lopen. En volgens Max Mitcham worden salesmensen as we speak opgeleid om hun wapenarsenaal uit te breiden met technologische tools. Hoe? Dat kom je te weten in dit artikel.
- **De continue evolutie van sales-skills.** In 2024 heb je andere eigenschappen en vaardigheden nodig als salesprofessional dan 10 jaar geleden. De oorzaak: digitale transformatie, veranderend koopgedrag en de groei van data-driven salesstrategieën. In dit artikel ontdek je wat veranderd is.
- **Een echte hunter kan tegen een stootje.** Salescoach Nishchay Motadoo geeft je 5 gouden tips om de strijd met goesting en vertrouwen aan te gaan. En vergeet niet simpelweg te genieten van je job. Dat straal je uit tijdens een cold call. Meer non-negotiable rules of phone success van Belal Batrawy lees je hier.

The people you call don't do this for a living. You do. Embrace your role as the phone selling expert. Be steady. Be consistent. Let rejection roll off your back. You've got this.

- Belal Batrawy -

Hunting Talent Tools

Transformeer jouw team tot een onverslaanbare verkoopsmachine!

Onze Hunting Talent Tools helpen om talent te ontwikkelen en ervoor te zorgen dat iedereen op de juiste plek zit.

- Geschikt voor hunters én farmers
- Wetenschappelijk onderbouwd
- Gerichte coachingstips
- Betere salesgesprekken door zelfinzicht
- Voorkom mishires
- Bouw een sterk, gebalanceerd salesteam

Meer informatie over de Hunting Talent Tools vind je hier.

'Deze tools waren een echte gamechanger: voor het eerst kon ik objectief bevestigen wat ik al aanvoelde. Dit maakte mijn team beter coachbaar en stelde ons in staat om eindelijk mensen naar een hoger niveau te tillen'.

Het grootste risico is niet dat je een ‘nee’ krijgt, maar dat kopers geen beslissing nemen. Kopers dynamisch laten bewegen doorheen de funnel is de core business van elke sales team. Er is geen one size fits all. Daarom geloven wij in growth sales: ontwikkel een doordacht experiment, test en pivoteer.

- Hanne Hellemans -

Silk