

PRAKTISCH. STRATEGISCH. RESULTAATGERICHT.

HET AI ADVIES PLAYBOOK

DIAGRAM 00



PRAKTISCHE PLAYS. HELDERE DIAGRAMMEN. DIRECT TOEPASBAAR.

STOP MET TOOLS VERKOPEN

Klanten kopen geen software demo. Ze kopen rust in een lastige beslissing. Begin daarom niet met functies, maar met de vraag welke keuze de klant probeert te maken.

DIAGRAM 01

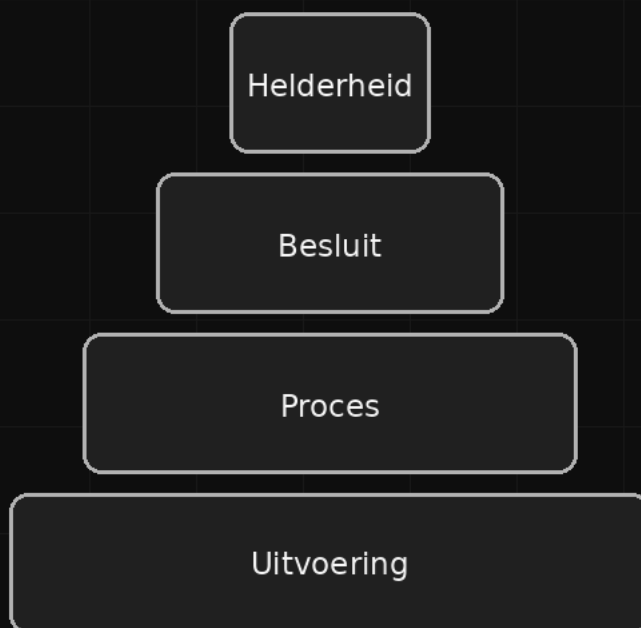


ACTIE: gebruik dit diagram in je gesprek, workshop of pilotcharter.

VERKOOP HELDERHEID

In een drukke AI-markt is helderheid schaars. Wie verwarring verlaagt, wordt sneller gezien als adviseur in plaats van leverancier.

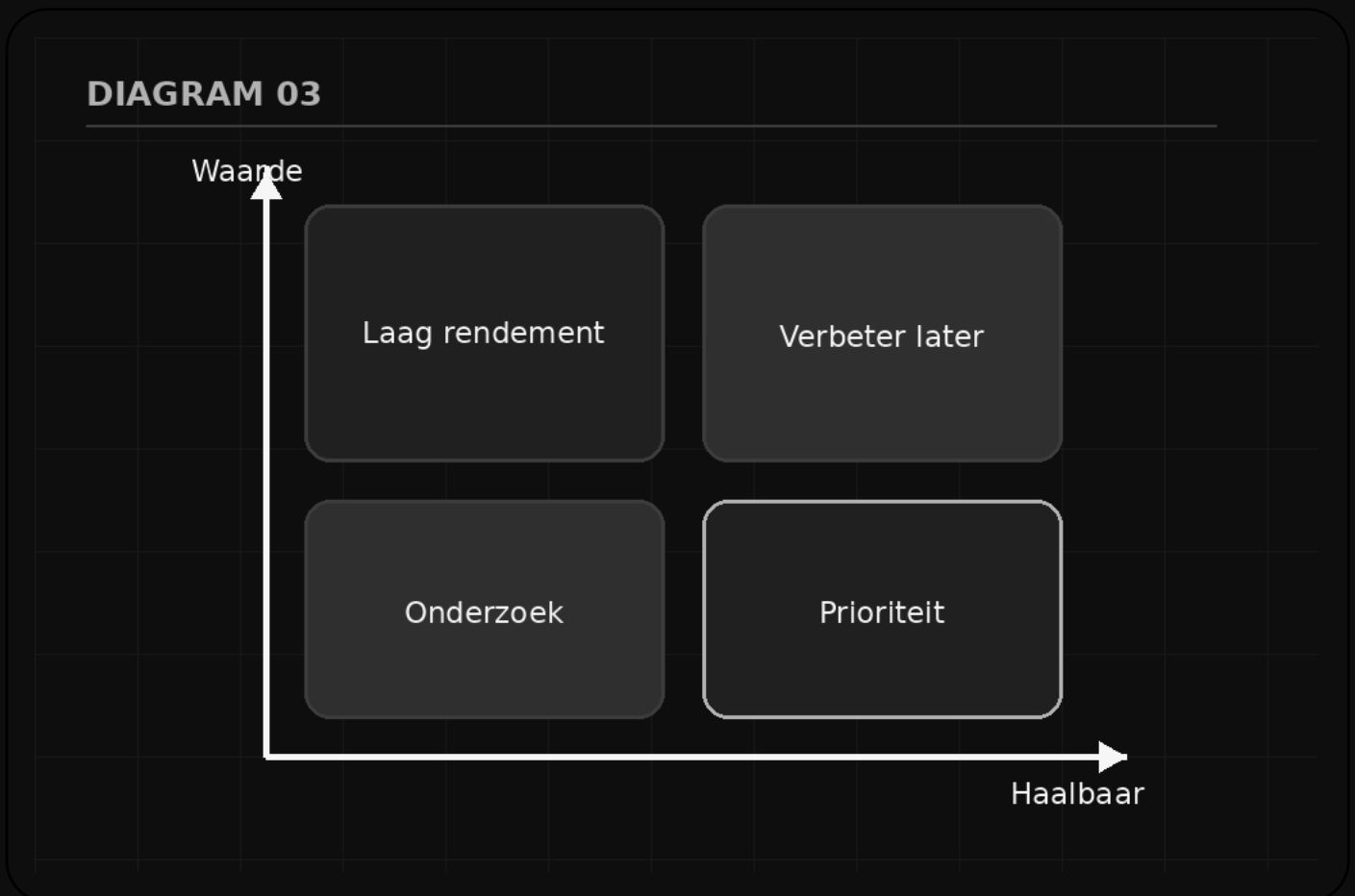
DIAGRAM 02



ACTIE: gebruik dit diagram in je gesprek, workshop of pilotcharter.

BEGIN BIJ HET WERK

Een sterke AI-case start bij werk dat traag, duur, foutgevoelig of afhankelijk van schaarse kennis is. Daar zit de echte commerciële waarde.



ACTIE: gebruik dit diagram in je gesprek, workshop of pilotcharter.