Nexxtmove

Whitepaper

De 30 krachtigste AI-prompts voor makelaars

Van CRM-data naar concrete commerciële kansen met Nexxtmove AI.

- Wie wil binnenkort verkopen?
- Welke voorstellen verdienen opvolging?
- Maak een campagne voor waardebepalingen

30 prompts, 5 thema's

Direct te gebruiken in Nexxtmove

AI werkt pas echt **als je weet wat je moet vragen**

ChatGPT en Claude kunnen je als makelaar veel werk uit handen nemen. Maar een algemene vraag levert een algemeen antwoord op. Het verschil zit in twee dingen: een goede prompt, en een AI-tool die je eigen kantoor kent.

Belangrijk: deze prompts werken alleen met je eigen kantoordata

Op zichzelf weet ChatGPT of Claude niets van jouw contacten, woningen, waardebepalingen, websitebezoekers of nieuwsbriefkliks. Elke prompt in deze whitepaper vraagt juist om die gegevens. Zonder koppeling krijg je dus algemene tips in plaats van namen, kansen en concrete acties.

Met **Nexxtmove AI** koppel je je AI-tool in een paar klikken aan je Nexxtmove-account. Vanaf dat moment werkt elke prompt met al je relevante kantoordata.

In deze whitepaper vind je de 30 krachtigste prompts die we samen met makelaars hebben samengesteld, verdeeld over vijf thema's. Bij elk thema zie je welke Nexxtmove-data de prompts gebruiken.

1

Koppel Nexxtmove

Verbind ChatGPT of Claude met je Nexxtmove-account via Nexxtmove AI.

2

Kies een prompt

Vul de gegevens tussen haken in, zoals **[plaats]** of **[contactnaam]**.

3

Vraag door

Net als bij een collega. Jij geeft akkoord voordat er iets verandert.

In deze **whitepaper**

- Directe commerciële **kansen**
- Woningen **sneller verkopen**
- Slimmer werken met **afspraken en CRM**
- AI-marketing die **opdrachten oplevert**
- AI als commerciële **assistent en coach**

Thema 1 van 5

Directe commerciële **kansen**

Kansen die nu in je contactenbestand liggen. Deze prompts laten je AI-tool zoeken naar mensen die klaar zijn om te verkopen, en vertellen je meteen waarom je juist nu moet bellen.

Werkt met deze data uit Nexxtmove

Contacten · Waardebepalingen · Verkoopvoorstellen · Websitebezoek · Nieuwsbriefkliks

01 Mijn bezichtiging is uitgevallen en ik heb 30 minuten over. Wie kan ik bellen?

PROMPT

Zoek de vijf meest kansrijke contacten die ik nu kan bellen. Kijk naar recente activiteit, openstaande voorstellen, eerdere bezichtigingen, websitebezoeken en nieuwsbriefkliks. Vertel per persoon waarom ik juist nu moet bellen, wat de aanleiding is en waarmee ik het gesprek kan openen.

02 Wie moet ik vandaag bellen om de meeste kans op een nieuwe verkoopopdracht te maken?

PROMPT

Analyseer mijn contacten en geef me een top 10 van potentiële verkopers. Combineer eerdere waardebepalingen, contactmomenten, interesse in verkoopcontent en websitegedrag. Geef per contact de aanleiding, kansinschatting en een concrete gesprekstip.

03 Welke mensen hebben de afgelopen 12 maanden een waardebepaling gehad, maar nog geen verkoopopdracht gegeven?

PROMPT

Geef de volledige lijst, gerangschikt op commerciële potentie. Kijk of ze daarna opnieuw actief zijn geweest, bijvoorbeeld via onze website of nieuwsbrieven. Adviseer wie ik als eerste moet benaderen en waarom.

04 Ik heb binnenkort een waardebepaling in [plaats]. Welke potentiële kopers heb ik al?

PROMPT

Zoek 10 actieve woningzoekers die interesse hebben in een **[woningtype]** in **[plaats]** met een budget rond **[geschatte waarde]**. Geef aan hoe recent hun interesse is, welke woningen ze eerder bekeken hebben en hoe goed ze passen. Maak een korte shortlist die ik tijdens de waardebepaling kan gebruiken.

05 Welke verkoopvoorstellen staan nog open en verdienen vandaag opvolging?

PROMPT

Analyseer verzonden voorstellen, openmomenten, leesgedrag en de tijd sinds het laatste contact. Geef de vijf voorstellen met de grootste kans op een opdracht, inclusief een concrete aanpak en persoonlijk conceptbericht.

06 Welke contacten vertonen signalen dat ze binnenkort hun woning willen verkopen?

PROMPT

Combineer websitebezoeken, gelezen artikelen over verkopen, nieuwsbriefgedrag en eerdere contacthistorie. Laat me zien welke mensen opvallende interesse tonen zonder dat er al een actieve verkoopopdracht bekend is.

07 Welke mensen zijn eerder afgevallen bij een bieding en zoeken waarschijnlijk nog steeds?

PROMPT

Zoek afgewezen bieders die mogelijk nog actief op zoek zijn. Koppel ze aan passend actueel woningaanbod. Geef aan welke woning interessant is en stel een persoonlijk opvolgbericht voor.



Zie welke kansen er in jóuw contactenbestand liggen

Deze prompts werken met je eigen contacten en voorstellen in Nexxtmove. In een gratis demo zie je het resultaat.

Plan een demo

Thema 2 van 5

Woningen **sneller verkopen**

Interesse omzetten in bezichtigingen en biedingen. Met deze prompts vind je de juiste kopers bij je woningen en zie je waar kansen blijven liggen.

Werkt met deze data uit Nexxtmove

Woningen · Woonwensen · Websitebezoek · Bezichtigingen · Nieuwsbriefkliks

08 Welke woningen staan langer dan 30 dagen te koop en welke geïnteresseerden hebben we nog niet benaderd?

PROMPT

Geef per woning de contacten die de woningpagina meer dan drie keer hebben bekeken, maar voor zover bekend nog geen bezichtiging hebben gehad. Rangschik ze op interesse en stel een passende opvolgactie voor.

09 Welke woningen hebben veel online belangstelling maar weinig bezichtigingen?

PROMPT

Vergelijk websitebezoeken, nieuwsbriefkliks, bezichtigingsaanvragen en beschikbare woninginformatie. Identificeer woningen waar interesse niet wordt omgezet in bezichtigingen en adviseer concrete verbeteringen.

10 Welke vijf mensen in ons CRM passen het beste bij [woningadres]?

PROMPT

Zoek contacten op basis van hun bekende woonwensen, budget, locatievoorkeur en eerdere interesse in vergelijkbare woningen. Geef per persoon de match, onderbouwing en een voorstel voor persoonlijke benadering.

11 Voor welke woningen kunnen we direct een match vinden bij bestaande contacten?

PROMPT

Bekijk het recent toegevoegde aanbod en zoek per woning relevante contacten uit onze database. Geef een shortlist van kansrijke matches en schrijf een persoonlijk bericht dat de makelaar kan versturen.

12 Welke woningen verdienen deze week extra marketingaandacht om meer bezichtigingen te genereren?

PROMPT

Analyseer verkooptijd, belangstelling, recente interacties en het beschikbare aanbod. Adviseer welke drie woningen extra promotie verdienen, welke doelgroepen interessant zijn en welke campagne het beste past.

13 Voor welke woningen missen we mogelijk een kans omdat geïnteresseerden niet worden opgevolgd?

PROMPT

Zoek woningen met duidelijke interesse via nieuwsbrieven, websitebezoeken of eerdere bezichtigingen. Bepaal waar geen recente persoonlijke opvolging zichtbaar is en maak een concrete actielijst voor het team.



Benieuwd welke kopers al bij je woningen passen?

Koppel je AI-tool aan je woningen en zoekers in Nexxtmove. We laten het je zien in een demo.

Plan een demo

Thema 3 van 5

Slimmer werken met **afspraken en CRM**

Goed voorbereid elke afspraak in. Laat je AI-tool briefings maken, opvolging bewaken en relaties signaleren die je te lang niet hebt gesproken.

Werkt met deze data uit Nexxtmove

Agenda · Contacthistorie · Kenmerken · Verkoopvoorstellen · Bronnen

14 Geef me een complete briefing voor mijn afspraken volgende week.

PROMPT

Laat per dag zien:

- Welke afspraken ik heb, met wie, waar en waarover.
- Wat de relatiehistorie is en welke kenmerken bekend zijn.
- Welke eerdere gesprekken, voorstellen of bezichtigingen relevant zijn.
- Welke recente websiteactiviteiten en nieuwsbriefkliks er zijn.
- Via welke bron het contact bij ons terechtkwam.
- Welke drie vragen ik tijdens de afspraak moet stellen.

15 Ik ga morgen op gesprek bij [contactnaam]. Wat moet ik weten?

PROMPT

Maak een voorbereiding van maximaal één A4 met de contacthistorie, bekende interesses, eerdere afspraken, relevante activiteiten en mogelijke commerciële kansen. Eindig met vijf slimme vragen voor het gesprek.

16 Welke afspraken van afgelopen week vragen nog om actie?

PROMPT

Bekijk mijn afspraken van afgelopen week en combineer deze met beschikbare CRM-activiteiten. Geef per afspraak aan welke opvolging zichtbaar is, wat mogelijk ontbreekt en welke actie ik moet ondernemen. Maak er een prioriteitenlijst van.

17 Welke belangrijke klanten hebben we de afgelopen drie maanden onvoldoende gesproken?

PROMPT

Zoek waardevolle relaties, eerdere opdrachtgevers en actieve zoekers zonder recent geregistreerd contactmoment. Rangschik ze op mogelijke commerciële waarde en geef een persoonlijke aanleiding om opnieuw contact te leggen.

18 Wat zijn de belangrijkste commerciële kansen voor ons kantoor deze week?

PROMPT

Maak een overzicht van maximaal 10 concrete kansen op basis van onze contacten, woningen, voorstellen en marketingactiviteiten. Vermeld bij iedere kans de verantwoordelijke medewerker, aanleiding, prioriteit en vervolgstap.



Elke afspraak voorbereid zonder zoekwerk

Zie in een gratis demo hoe je AI-tool briefings maakt uit je eigen agenda en CRM.

Plan een demo

Thema 4 van 5

AI-marketing die **opdrachten oplevert**

Marketing die niet alleen zichtbaarheid oplevert, maar opdrachten. Van een complete nieuwsbrief als concept tot een campagne voor meer waardebepalingen.

Werkt met deze data uit Nexxtmove

Doelgroepen · Woningaanbod · Artikelen · Klikgedrag · Automations

19 Maak een complete nieuwsbrief voor starters en zet deze als concept klaar.

PROMPT

Selecteer geschikte starters uit onze database, passende woningen uit het actuele aanbod en drie relevante artikelen. Schrijf een aantrekkelijke nieuwsbrief in onze eigen huisstijl en tone of voice. Koppel de juiste doelgroep en sla de nieuwsbrief op als concept, zonder deze te verzenden.

20 Welke nieuwsbrieflezers tonen op dit moment concrete koop- of verkoopinteresse?

PROMPT

Analyseer klikgedrag uit recente nieuwsbrieven. Onderscheid potentiële kopers, potentiële verkopers en algemeen geïnteresseerden. Geef de 10 interessantste contacten, inclusief de aangeklikte onderwerpen en een passend opvolgadvies.

21 Maak een campagne om meer waardebepalingen te krijgen.

PROMPT

Analyseer onze contacten en identificeer doelgroepen met potentiële verkoopintentie. Maak een gerichte campagne met een nieuwsbrief, socialmediaberichten en een uitnodiging voor een vrijblijvende waardebepaling. Gebruik onze huisstijl en bestaande content.

22

Welke artikelen leveren de meeste commerciële interesse op?

PROMPT

Analyseer welke artikelen over kopen, verkopen, hypotheken en de woningmarkt de meeste relevante interactie opleveren. Laat zien welke contacten interesse tonen en adviseer nieuwe content die kan helpen bij het genereren van afspraken.

23

Welke contacten kunnen we met een persoonlijke nieuwsbrief opnieuw activeren?

PROMPT

Zoek contacten die eerder geïnteresseerd waren in ons aanbod maar recent weinig activiteit vertonen. Deel ze in relevante groepen in en maak een passende nieuwsbrief met woningen, artikelen en een concrete call-to-action.

24

Welke bestaande automations laten commerciële kansen liggen?

PROMPT

Analyseer alle actieve automations. Zoek stappen met weinig reacties, ontbrekende opvolging of onverwacht veel uitval. Geef de vijf verbeteringen met de grootste verwachte commerciële impact en stel verbeterde berichten of opvolgmomenten voor.



Marketing die opdrachten oplevert, in je eigen huisstijl

Bekijk in een demo hoe Nexxtmove AI een nieuwsbrief of campagne als concept klaarzet.

Plan een demo

Thema 5 van 5

AI als commerciële **assistent en coach**

Je AI-tool als persoonlijke assistent en sparringpartner: wat moet je vandaag doen, wie kun je activeren en hoe haal je extra opdrachten binnen?

Werkt met deze data uit Nexxtmove

Reviews · Relatiehistorie · Agenda · Voorstellen · Automations

25 Welke mensen uit onze database zijn mogelijk toe aan hun volgende woning?

PROMPT

Zoek eerdere kopers waarvan de aankoop meerdere jaren geleden plaatsvond. Combineer dit met actuele interessesignalen en bekende contactinformatie. Identificeer potentiële doorstromers en adviseer een persoonlijke benadering zonder onbewezen verhuisintentie als feit te presenteren.

26 Welke tevreden klanten kunnen ons aan nieuwe verkoopopdrachten helpen?

PROMPT

Analyseer positieve reviews, eerdere opdrachten en beschikbare relatiehistorie. Identificeer ambassadeurs die mogelijk openstaan voor een aanbevelingsverzoek. Stel per relatie een passend, persoonlijk bericht voor.

27 Wat zijn de grootste commerciële kansen die onze makelaars momenteel missen?

PROMPT

Analyseer de beschikbare data per medewerker: openstaande voorstellen, geïnteresseerde woningzoekers, bestaande relaties en opvolgactiviteiten. Identificeer de belangrijkste gemiste kansen en maak een concrete actielijst per makelaar.

28 Hoe kunnen we de komende 30 dagen vijf extra verkoopopdrachten binnenhalen?

PROMPT

Analyseer onze beschikbare CRM-, woning- en marketinggegevens. Maak een concreet actieplan voor vijf extra verkoopopdrachten, met de beste doelgroepen, relevante contactpersonen, campagnes, verantwoordelijken en wekelijkse acties. Geef aan welke resultaten aannames zijn.

29 Welke klanten moet ik vandaag een persoonlijk WhatsApp-bericht sturen?

PROMPT

Zoek maximaal 10 contacten voor wie een persoonlijk bericht vandaag relevant is, bijvoorbeeld vanwege een nieuwe passende woning, recente interesse of een openstaand voorstel. Schrijf voor ieder contact een kort bericht met een concrete aanleiding. Verstuur niets zonder mijn akkoord.

30 Wees mijn persoonlijke AI-makelaarassistent. Wat moet ik vandaag absoluut niet vergeten?

PROMPT

Analyseer mijn agenda, actuele contacten, openstaande voorstellen, relevante woningen, recente nieuwsbriefactiviteiten en lopende automations. Geef me iedere ochtend de vijf belangrijkste commerciële acties, waarom deze prioriteit hebben en wat ik concreet moet doen. Houd het kort en direct uitvoerbaar.



Je eigen AI-makelaarassistent, vanaf morgen

Plan een gratis demo en zie wat Nexxtmove AI elke dag voor jouw kantoor kan doen.

Plan een demo



Zonder kantoordata is het een tip, **met Nexxtmove een opdracht**

Deze prompts halen pas het beste resultaat als je AI-tool je hele kantoor kent. Nexxtmove AI koppelt ChatGPT of Claude aan al je relevante kantoordata. Jij stelt de vraag in ChatGPT of Claude, Nexxtmove AI doet de rest. Hij kent je contacten, woningen en resultaten, weet wie er nu wil verkopen en zet nieuwsbrieven, social posts en verkoopvoorstellen voor je klaar. Jij drukt alleen nog op akkoord.

Plan een gratis demo

nexxtmove.nl/demo

Nexxtmove