

— TIJD WINNEN · KOSTEN VERLAGEN ·
MEER KLANTEN

20 geheime AI-tips om geld te besparen én te verdienen

Geen vage beloftes. Bij elke tip: het exacte recept én de rekensom — wat het je bespaart of opbrengt, in uren en euro's.

Hoi, ik ben Hannah 🙋



AI is geen hype meer. Het is gereedschap.

Je hebt ondertussen tien keer gelezen dat AI "alles gaat veranderen". Maar daar koop je niets voor. Als ondernemer wil je weten: wat doe ik er maandag mee, en wat levert het op?

Daarom is elke tip in deze gids op dezelfde manier opgebouwd. Eerst de situatie die je herkent — met een cijfer erbij. Dan het recept: welke stappen, hoeveel minuten setup, en waar het kan de letterlijke prompt die je kan kopiëren. En tot slot de rekensom: wat het je bespaart of opbrengt, zodat je het op je eigen zaak kan plakken.

Tien tips om geld te besparen, tien om geld te verdienen. Allemaal zonder technische kennis, en bijna allemaal te testen voor minder dan €25 per maand.

Hoe je deze gids het best gebruikt

- 1 Lees alle 20 door en duid aan welke rekensom bij jouw zaak het hardst binnenkomt.
- 2 Kies één tip en voer het recept deze week nog uit — niet tien tegelijk.
- 3 Meet twee weken het resultaat. Werkt het, dan pak je de volgende.

Veel succes ermee — en doe er je voordeel mee.
Het AskHannah-team

— DEEL 1 · TIPS 1 T/M 10

Geld besparen met AI

De snelste winst zit niet in méér verkopen, maar in minder uren en euro's verliezen aan werk dat AI sneller en goedkoper doet. Tien plekken waar je het meteen voelt — telkens met recept én rekensom.

 Tijd terugwinnen

 Kosten verlagen

 Niets meer missen

1

Bouw een offerte-machine met je eigen prijslijst

Het is 21u30 en er liggen nog drie offertes te wachten. Drie kwartier per stuk, dus ze schuiven door — en de klant wacht. Ondertussen wint vaak gewoon de offerte die er eerst is.

ZO DOE JE HET · SETUP 30 MIN, DAARNA 5 MIN PER OFFERTE

Maak één keer een project aan in ChatGPT of Claude (±€20/maand). Upload je prijslijst, je voorwaarden en je drie beste offertes ooit. Geef als vaste instructie: *"Schrijf offertes in mijn stijl. Gebruik altijd mijn actuele prijzen uit de prijslijst. Vermeld altijd geldigheidsduur, voorschot en uitsluitingen."* Vanaf dan spreek je na elk klantbezoek 2 minuten je gsm in ("klant in Gent, 80 m² oprit, klinkers, riolering vernieuwen") — en lees je enkel nog na.

DE REKENSOM 8 offertes per week × 40 minuten sneller = ruim 5 uur per week. En de offerte die dezelfde dag binnenkomt, wint vaker dan die van vrijdag.

2

Dicteer je werfverslag in de auto

Verslagen, opvolgmails, notities van de dag — het schuift allemaal door naar 's avonds aan de keukentafel. Gemiddeld een half uur per dag dat van je gezin of je nachtrust komt.

ZO DOE JE HET · 0 MIN SETUP

Open onderweg naar huis de ChatGPT- of Claude-app, druk op het microfoontje en spreek je dag in: wat is afgesproken, welk meerwerk, wat moet besteld worden. Sluit af met: *"Maak hier een werfverslag van met actiepunten, klaar om door te mailen naar de klant."* Tegen dat je thuis bent, staat het klaar — jij plakt en verstuurt.

DE REKENSOM 30 minuten avondadministratie per werkdag = 10 uur per maand terug. Gratis, vanaf vandaag.

3

Foto van de bon → boekhouding klaar

Het schoenendoos-moment op het einde van het kwartaal: bonnetjes zoeken, sorteren, doorsturen. En elke verloren bon is een verloren aftrek — bij een tankbeurt of restaurantnota loopt dat snel op.

ZO DOE JE HET · 20 MIN SETUP

Neem op het moment van aankoop een foto van elke bon en laat AI ze inlezen en categoriseren — via tools als Dexxter of Accountable, of via de AI-herkenning die je boekhoudpakket ondertussen heeft. Vraag je boekhouder één keer: *"In welk formaat moet ik aanleveren zodat jij er het minste uren aan hebt?"* — dat antwoord alleen al is geld waard.

DE REKENSOM Je boekhouder rekent €75–95 per uur. Twee uur minder sorteer- en zoekwerk per kwartaal = €600+ per jaar — plus geen verloren aftrekposten meer.

4

De "20 vragen"-methode voor je website-chat

"Wat zijn jullie openingsuren?" "Leveren jullie in mijn regio?" "Wat kost een plaatsing ongeveer?" Tel eens: 10 van die telefoontjes en mails per dag à 4 minuten — dat is bijna een halve werkdag per week aan dezelfde antwoorden.

ZO DOE JE HET · 1 AVOND SETUP

Zoek in je verzonden mails op "?" en noteer de 20 vragen die het vaakst terugkomen. Schrijf bij elke vraag hét antwoord zoals jij het aan de telefoon zou geven — inclusief prijsindicaties als je die durft geven. Voed daarmee een AI-chat op je website. Die 20 vragen dekken doorgaans 80% van alles wat binnenkomt; de rest gaat gewoon nog naar jou.

DE REKENSOM 40 minuten per dag aan routinevragen × 5 dagen = ruim 3 uur per week — en je bezoeker krijgt 's avonds om 22u ook antwoord, op het moment dat hij zit te vergelijken.

5

Laat AI je leverancierscontracten nalezen op addertjes

Niemand leest de kleine lettertjes van een leasecontract, softwareabonnement of onderhoudscontract. Tot de stilzwijgende verlenging of de prijsindexatie toeslaat — en je weer een jaar vastzit.

ZO DOE JE HET · 5 MIN PER CONTRACT

Upload de pdf en gebruik deze prompt: *"Som de 5 grootste risico's in dit contract op voor mij als klant. Let vooral op: opzegtermijn, automatische verlenging, prijsindexatie, aansprakelijkheid en verborgen kosten. Geef per risico de letterlijke clause."* Geen vervanging van je jurist — wel een filter die je vertelt waar je moet kijken vóór je tekent.

DE REKENSOM Eén gemiste stilzwijgende verlenging van €250/maand = €3.000 weggegooid. De check kost 5 minuten.

6

Eén klantvraag, drie talen — zonder vertaalbureau

De Belgische realiteit: die mooie aanvraag uit Wallonië of dat Engelse dossier blijft liggen omdat je Frans "niet goed genoeg" is. Een vertaalbureau rekent €60–90 per pagina en je wacht er dagen op.

ZO DOE JE HET · 0 MIN SETUP

Plak je Nederlandse tekst in AI met: *"Vertaal naar zakelijk Frans voor een Waalse klant. Behoud mijn toon, vertaal niet letterlijk, en sluit af zoals een Franstalige dat zelf zou doen."* Twijfel je? Laat het resultaat terugvertalen naar het Nederlands als controle. Werkt net zo goed voor offertes, mails en je website.

DE REKENSOM Van €60–90 en twee dagen wachten naar €0 en 30 seconden — en je durft eindelijk elke aanvraag beantwoorden, in welke taal ze ook binnenkomt.

7

De inbox-nul-routine van 10 minuten

Zaakvoerders zitten gemiddeld 1 à 2 uur per dag in hun mailbox — en beginnen de dag met de berg in plaats van met de zaak. Het meeste daarvan is sorteren en standaardantwoorden tikken.

ZO DOE JE HET · 10 MIN PER OCHTEND

Plak 's ochtends je onbeantwoorde mails (of laat de ingebouwde AI van Gmail/Outlook het doen) met deze opdracht: *"Sorteer in drie stapels: vandaag beantwoorden / kan wachten / mag weg. Schrijf voor de eerste stapel telkens een conceptantwoord van 3 zinnen in mijn toon."* Jij beslist en verstuurt — AI doet het tikwerk.

DE REKENSOM Van 1,5 uur naar 45 minuten mail per dag = bijna 4 uur per week die naar klanten kan in plaats van naar je inbox.

8

Werf aan zonder selectiebureau

Een selectiebureau rekent al snel 15 à 25% van het bruto jaarloon — €6.000 tot €12.000 voor één aanwerving. Terwijl het zwaarste werk (vacature schrijven, vragen bedenken, CV's vergelijken) precies is waar AI sterk in is.

ZO DOE JE HET · 1 UUR I.P.V. WEKEN

Beschrijf de job in je eigen woorden en vraag: *"Schrijf hier een aantrekkelijke vacature van. Maak daarna 10 sollicitatievragen, met per vraag waar ik op moet letten in het antwoord, en een eenvoudig scoreblad."* Komen er CV's binnen? Laat AI ze naast je criteria leggen en de drie sterkste motiveren — jij voert enkel nog de gesprekken.

DE REKENSOM €6.000–12.000 bespaard per aanwerving — en je voert betere gesprekken, omdat je voor het eerst met een vast scoreblad vergelijkt in plaats van op buikgevoel.

9

Licht je verzekeringen en abonnementen door

Polissen die elkaar overlappen, software waar niemand nog inlogt, een abonnement van een ex-werknemer dat blijft lopen. Het sluipt erin bij elke groeiende zaak — en niemand kijkt er ooit nog naar om.

ZO DOE JE HET · 1 UUR PER JAAR

Verzamel je polissen en je bankafschriften van de laatste drie maanden (haal er gevoelige gegevens uit) en vraag: *"Waar zit overlap of dubbele dekking? Welke terugkerende kosten zien eruit als ongebruikte abonnementen? En welke 3 vragen moet ik mijn verzekeringsmakelaar stellen?"* Met dat lijstje bel je je makelaar — voorbereid in plaats van afwachtend.

DE REKENSOM Wie dit voor het eerst doet, vindt bijna altijd €50–200 per maand. Eén uur werk, elk jaar opnieuw te herhalen.

10

Zet een telefoon-AI in — maar start klein en meet

Een (deeltijdse) receptionist kost al snel €1.500+ per maand en is er nooit 's avonds of in het weekend — net wanneer particulieren bellen. Maar je hoeft je telefoon niet meteen volledig uit handen te geven.

ZO DOE JE HET · PROEF VAN 2 WEKEN

Laat een AI-telefoonassistent enkel opnemen buiten de kantooruren en op momenten dat jij niet kan. Laat hem vragen beantwoorden, noteren wie wat wil en het verslag doormailen. Meet na twee weken drie dingen: hoeveel oproepen kwamen er buiten de uren binnen, hoeveel daarvan waren echte aanvragen, en wat had je anders gemist?

DE REKENSOM Een AI-assistent kost een fractie van een aanwerving en werkt 24/7. De proef van twee weken vertelt je zwart op wit hoeveel omzet er nu 's avonds wegbelt.

02

Geld verdienen met AI

Besparen is mooi, maar het echte verschil maak je aan de verkoopkant. Tien manieren om meer leads om te zetten in klanten en meer te halen uit de klanten die je al hebt — opnieuw telkens met recept én rekensom.

⚡ Sneller reageren

🎯 Beter kwalificeren

📈 Meer omzet

11

De 5-minutenregel: wie eerst antwoordt, wint

Bekend Amerikaans onderzoek naar lead-opvolging toont het al jaren: wie een nieuwe lead binnen 5 minuten contacteert, heeft tot 21 keer meer kans die nog te spreken dan wie een half uur wacht. De meeste KMO's reageren pas uren — of dagen — later.

ZO DOE JE HET · 1 KEER INSTELLEN

Koppel je websiteformulier aan een automatische WhatsApp of een AI die meteen terugbelt: bevestig de aanvraag, stel direct de eerste twee vragen ("over welk type werk gaat het, en in welke gemeente?") en bied meteen een tijdslot aan. De prospect voelt zich gezien op het moment dat zijn interesse het grootst is — niet morgen.

DE REKENSOM 20 leads per maand, 30% meer die je effectief te pakken krijgt, 1 op 4 boekt à €1.800 gemiddelde klus = ±€2.700 extra omzet per maand. Zonder één euro extra advertentie.

12

Het kwalificatie-script: 4 vragen vóór jij in je wagen stapt

Twee keer per week rijd je naar een "prospect" die eigenlijk gewoon een prijs wou horen, geen budget heeft of pas volgend jaar wil starten. Anderhalf uur per rit, plus brandstof, plus de klus die je ondertussen niet deed.

ZO DOE JE HET · 30 MIN SETUP

Laat AI (via chat, telefoon of WhatsApp) bij elke aanvraag vier dingen uitvragen vóór er een afspraak komt: budgetindicatie, timing, locatie en wie beslist. Jij krijgt per aanvraag een nette fiche en beslist zelf: plaatsbezoek, telefonisch verder, of vriendelijk bedanken.

DE REKENSOM 2 nutteloze verplaatsingen per week × 1,5 uur = 12+ uur per maand — die voortaan naar prospects gaan die wél klaar zijn om te kopen.

13

De no-show-killer: drie berichten, één knop

In veel sectoren daagt 1 op 5 gemaakte afspraken niet op. Dat lege gat in je agenda vul je zelden nog — die omzet is gewoon weg, week na week.

ZO DOE JE HET · 1 KEER INSTELLEN

Drie automatische berichten via WhatsApp: bevestiging direct na het boeken, herinnering 24 uur vooraf en nog eens 2 uur vooraf — telkens met een knop "afspraak verzetten". Dat laatste is de truc: wie kan verzetten, belt niet af en verdwijnt niet. Een verzette afspraak is omzet die blijft; een no-show is omzet die weg is.

DE REKENSOM 10 afspraken per week, no-shows van 20% naar 5% = 1,5 gevulde plek per week extra. Vermenigvuldig met wat één afspraak jou gemiddeld waard is — dat is je jaarwinst van deze ene tip.

14

Vraag je review op het gouden moment

Wie in Google zoekt op "dakwerker + gemeente" kijkt eerst naar het kaartje met drie bedrijven — en klikt op sterren en aantal reviews. Het bedrijf met 4,8★ en 60 reviews hoeft niet de goedkoopste te zijn. Toch vraagt bijna niemand systematisch om reviews.

ZO DOE JE HET · 1 KEER INSTELLEN

Het gouden moment is binnen 24 uur na oplevering — de klant is dan het meest tevreden. Laat AI automatisch een persoonlijk bericht sturen: "*Dag [naam], fijn dat de [klus] erop zit! Zou je ons willen helpen met een korte Google-review? Eén klik: [link]*" — mét directe reviewlink, want elke extra klik halveert je respons.

DE REKENSOM Van 12 naar 50+ reviews verandert je positie in het lokale Google-blok — gratis instroom, elke maand opnieuw, en sterkere prijszettingsmacht erbovenop.

15

Mine je eigen mailbox op verborgen omzet

In je verzonden mails zit een goudmijn die niemand ooit ontgint: alle vragen waar je "nee" op zegt, werk dat je doorverwijst naar een collega, diensten die klanten blijkbaar bij jou verwachten maar die je niet aanbiedt.

ZO DOE JE HET · 30 MIN

Verzamel je laatste 200 klantmails (exporteren of in batches plakken) en vraag: *"Welke vragen of diensten komen terug waar ik nu nee op zeg, naar iemand anders doorverwijs of niets mee doe? Sorteert op hoe vaak ze voorkomen en schat per dienst het omzetspotentieel."* Je krijgt een lijstje van wat je klanten al bij je proberen te kopen.

DE REKENSOM Bijna elke zaak vindt zo 1 à 2 diensten die klanten al spontaan vragen. Werk dat je nu doorverwijst, is omzet die al naar jou onderweg was.

16

Concurrentie-reviews als gratis marktonderzoek

Waar klanten in jouw sector écht wakker van liggen, staat al jaren publiek te lezen: in de 1- tot 3-sterrenreviews van je concurrenten. Bureaus vragen duizenden euro's voor "klantinzichten" — dit kost je 20 minuten.

ZO DOE JE HET · 20 MIN

Kopieer de Google-reviews van je drie grootste concurrenten (vooral de negatieve) en vraag: *"Waar klagen deze klanten over? Geef de top 5 met letterlijke citaten."* Komt eruit dat niemand terugbelt en deadlines schuiven? Dan wordt dat jouw kop op de website en je openingszin in elk verkoopgesprek: "Wij bellen wél terug binnen het uur."

DE REKENSOM Gratis marktonderzoek + een verkoopargument dat letterlijk uit de mond van de klant komt. Onbetaalbaar voor 20 minuten werk.

17

De slapende-klanten-campagne

Een klant heractiveren kost een fractie van een nieuwe werven — en toch zit in elk klantenbestand een lijst mensen die al een jaar of twee niets meer bestelden. Niet omdat ze ontevreden waren, maar omdat niemand nog iets liet horen.

ZO DOE JE HET · 1 UUR

Exporteer je klantenlijst met laatste factuurdatum en laat AI segmenteren: vorig kwartaal / vorig jaar / 2+ jaar geleden. Laat per segment een ander bericht schrijven — de klant van het onderhoud van 2023 krijgt een andere boodschap dan die van vorige maand. Persoonlijk, kort, met één concrete reden om nu te reageren. Geen "beste klant"-bulkmail.

DE REKENSOM 5% respons op 200 slapende klanten = 10 warme gesprekken — zonder één euro advertentiebudget.

18

Durf je prijs te verhogen — met data in de hand

De meeste ondernemers prijzen op buikgevoel en geven korting uit gewoonte. Terwijl het marge-effect enorm is: wie 10% marge draait en zijn prijs 5% verhoogt bij gelijke kosten, ziet de winst per klus de helft groter worden.

ZO DOE JE HET · 45 MIN

Upload je laatste 10 à 20 offertes mét de uitkomst (gewonnen/verloren) en vraag: *"Waar geef ik korting zonder dat erom gevraagd werd? Welke posten lijken onder de marktprijs te zitten? En wat valt op aan de offertes die ik verlies — is dat ooit echt de prijs?"* Vaak blijkt: je verliest niet op prijs, maar op snelheid of opvolging — en daar zat je korting dus voor niets.

DE REKENSOM 5% hogere prijs op €250.000 jaaromzet = €12.500 extra — die bijna integraal naar je winst gaan, want je kosten stijgen niet mee.

19

Van klus naar content in 5 minuten

Niets verkoopt beter aan een twijfelende prospect dan een vers, lokaal, écht project. Maar "content maken" voelt als een tweede job — dus gebeurt het niet, of betaal je een bureau €500–1.500 per maand.

ZO DOE JE HET · 5 MIN PER KLUS

Eén foto van het afgewerkte werk + drie zinnen ingesproken ("badkamer in Aalst, oude tegels eruit, inloopdouche, klant wou onderhoudsvriendelijk"). Vraag dan: *"Maak hiervan een social post, een Google-bedrijfsupdate en een kort portfolioitem voor mijn website — in mijn toon, zonder reclamepraat."* Drie kanalen gevuld met vijf minuten werk, terwijl het project nog warm is.

DE REKENSOM Zichtbaar blijven zonder bureau = €6.000–18.000 per jaar uitgespaard — met content die geloofwaardiger is dan wat een bureau ooit voor je schrijft.

20

Het terugverdien-uur: reken je eigen tijdwinst om

De grootste opbrengst van alle vorige tips samen is geen besparing — het zijn de uren die vrijkomen voor het enige dat écht omzet maakt: bij klanten zijn en verkopen. Maak die uren één keer concreet, en je kijkt nooit meer hetzelfde naar administratie.

ZO DOE JE HET · INVULOEFENING VAN 5 MIN

Stap 1: jouw uurwaarde = jaaromzet ÷ gewerkte uren. Stap 2: tel de uren uit tips 1 t/m 10 die op jouw zaak van toepassing zijn. Stap 3: vermenigvuldig — en spreek met jezelf af dat minstens de helft van die uren naar verkoop en klantencontact gaat, niet naar "nog meer werken".

DE REKENSOM Voorbeeld: €250.000 omzet ÷ 2.300 uur = €108/uur. Win je 6 uur per week terug, dan is dat €33.000+ per jaar aan tijdwaarde — nog vóór je er één extra klus mee binnenhaalt.

Vijf van deze tips? Die hoef je niet zelf te bouwen.

Je zag het misschien al: tip 4, 10, 11, 12 en 13 draaien om hetzelfde — bereikbaar zijn en snel reageren. Precies daar verliezen de meeste ondernemers klanten zonder het te merken.

Dat is ook waarom we [AskHannah](#) gebouwd hebben: een AI-receptionist die je telefoon, chat en WhatsApp opvangt, vragen beantwoordt, leads kwalificeert en afspraken inplant — 24/7, in jouw stijl.

IN DE PRAKTIJK · LEISURE POOLS BENELUX

Een AI-receptionist die
inkomende vragen meteen
beantwoordt en afspraken zelf
inplant



Bij Leisure Pools Benelux vangt AI-receptioniste Lucy de inkomende telefoon en chat op, beantwoordt vragen over zwembaden en plant via WhatsApp automatisch afspraken in. Geïnteresseerden krijgen meteen antwoord, ook buiten de kantooruren — en het verkoopsteam kan focussen op wie klaar is om te kopen.

24/7

Bereikbaar via telefoon,
chat & WhatsApp

0

Gemiste oproepen —
elke aanvraag opgevolgd

Auto

Afspraken meteen in de
agenda geboekt

Begin deze week met één recept

Je hoeft niet alles tegelijk te veranderen. De ondernemers die met AI vooruitgaan, voeren één recept uit, meten het resultaat en bouwen van daaruit verder.

Doorloop deze korte checklist:

1

Welke rekensom kwam het hardst binnen?

Gemiste oproepen, no-shows, avonduren aan offertes — kies het pijnpunt dat je op jaarbasis het meeste kost.

2

Voer het recept deze week uit.

Elke tip is bewust klein gehouden: 20 minuten tot één avond setup. Blokkeer dat moment nu in je agenda.

3

Meet twee weken.

Eén kanaal, één duidelijk meetpunt (uren, oproepen, afspraken). Werkt het, dan pak je het volgende recept.

4

Twijfel je waar te beginnen?

Leg het ons eens voor. We rekenen samen uit welke AI-stap voor jouw zaak het snelste rendeert — vrijblijvend.



Benieuwd wat AI voor jouw zaak kan doen?

Plan een vrijblijvend gesprek van 20 minuten. We bekijken samen welke van deze 20 recepten voor jou het snelste resultaat opleveren — zonder verkoopspraatje, gewoon concreet advies met de rekensom erbij.

[Plan een gesprek →](#)

Geen kredietkaart · Vrijblijvend · Concreet advies

WEBSITE
[AskHannah.be](https://askhannah.be)

ONDERDEEL VAN
[AI-Studio.be](https://ai-studio.be)

VOOR
Belgische &
Nederlandse KMO's