



THE AI SALES SPECIALIST

De 10 Geboden van de Overstap naar AI

Je kreeg te horen dat je iets met AI moest doen. Niemand vertelde je wat. Dit zijn de regels om het op de juiste plek te richten, en te weten dat het werkt.

1 **Begin bij het probleem, niet bij het middel.**

Richt AI op een knelpunt dat echt pijn doet. "Iets doen met AI" is een wens, geen plan.

2 **Beslissen wat je bouwt is het echte werk.**

Iedereen kan dezelfde modellen aanroepen. Het oordeel over waar je ze op richt is jouw voorsprong.

3 **Als AI niet het antwoord is, zeg dat dan.**

Soms wint een simpele regel of een gewone query. Kiezen om geen AI te gebruiken is vaak de slimme zet.

4 **Beoordeel de modellen van vandaag op het bewijs van vandaag.**

De demo die je vorig jaar tegenviel is niet wat er nu draait. Test wat er is, niet wat je je herinnert.

5 **De meeste mislukkingen zijn bouwfouten, geen modelfouten.**

Voordat je het model verwisselt, lees de prompt. De oplossing zit meestal in hoe het gebouwd is.

6 **Neem "het werkt" nooit op goed vertrouwen aan.**

Vraag om bewijs. Echte meting die de waarheid blijft vertellen na de volgende model-upgrade.

7 **Bouw het om te blijven, niet om indruk te maken.**

Een gelikte demo is geen productiesysteem. Wat echt gebruik overleeft is het enige dat telt.

8 **Je team moet er scherper uitkomen, nooit vervangen worden.**

Het doel is mensen met beter oordeelsvermogen en meer hefboom, geen lege bureaus.

9 **Voeg niet toe wat je niet nodig hebt.**

Elke extra tool, agent en stap kost iets. Complexiteit die je niet kunt verdedigen, verwijder je.

10 **Beweeg als eerste, maar beweeg weloverwogen.**

Het knelpunt is niet langer de technologie, het is de beslissing. Wachten is ook een beslissing, met een prijs.

Klaar om AI op de juiste plek te richten?

Een kort gesprek, geen pitch, geen deck. aisalespecialist.com

Boek een gesprek