



“Klant in beeld” vind je doelgroep en verhoog je verkoop



Meer inzicht door in te zoomen in het klantenbestand en door gesprekken met management en medewerkers

- Ken je klanten (beter) en vindt hierdoor nieuwe klanten
- Weet waarom je klanten trouw zijn of juist niet
 - Hoe maak je van een (ex)klant een ambassadeur?
- Past de klantstrategie (CRM) nog steeds het best bij je organisatie?
 - Krijg meer inzicht in klantgroepen; hoe zijn ze ingedeeld; omzetgrootte, marge, regio, productgroep?
 - Is er voldoende informatie beschikbaar op het juiste moment?
 - Welke mogelijkheden zijn er om de omzet/marge te vergroten?
- Worden de juiste verkoopkanalen gebruikt of zijn er nog (meer) mogelijkheden?
 - Zitten de commerciële mensen op de goede plek?
 - Wat is er nodig aan commerciële capaciteit om de omzet te vergroten?



“Klant in beeld” vind je doelgroep en verhoog je verkoop



Gesprek Directie-
Management
—
Inzicht in
doelstelling en
realisatie
afgelopen 2 jaren
+ lopende jaar



Gesprekken
commerciële
medewerkers
—
Analyse
steekproef
Klant Informatie
Systeem (CRM)



Aanbod
verkennen (welke
producten/
diensten worden
aangeboden aan
klantgroepen)



Analyseren
informatie en
vertalen naar
plan van aanpak



Waar zitten de
kansen?

Min. 7 dagen (€ 7.000,-) max. 14 dagen (€ 14.000,-)