

**Meer klanten werven, behouden en te ontwikkelen begint met een overtuigende waardepropositie of liever .... 'een overtuigende *PAA RSE* belofte'!**



***"Do not just be different, be remarkable, be a Purple Cow ...." - Seth Godin***

**Bent u een paarse koe?**

Om effectief klanten te werven, te behouden en te ontwikkelen zijn veel aspecten belangrijk. Denk bijvoorbeeld aan het hebben van een strak ingerichte commerciële afdeling. De best getrainde sales mensen in dienst hebben. Beschikken over een fantastisch leadgeneratie programma, etc.

Maar wat is uw verhaal wanneer u uiteindelijk face-to-face met uw aanstaande klant zit? Wat is uw belofte aan de klant? En hoe paars is deze belofte?

### Wanneer u geen overtuigend verhaal heeft bij uw klant:

- waarin u kunt uitleggen dat de klant het te investeren bedrag dat u vraagt snel kan terug verdienen .....
- dat het leven er door uw product een stuk gemakkelijker of leuker door gaat worden .....of
- dat u op zijn minst kan duidelijk maken dat u ergens een paarse koe bent .....

dan is alles voor niets en zult u telkens heel moeilijk of helemaal niet uw fel begeerde order kunnen afsluiten.

### Hoe zit het nu met die paarse koe?

Eerlijk is eerlijk. Wij hebben het helaas niet verzonnen. Soms staat er iemand op en zegt echt iets wat je aan het denken kan zetten. We laten het, ere wie ere toekomt, 'Seth Godin' graag zelf uitleggen. Lees nu waarom we meer in paarse koeien moeten denken .... [Lees](#)

[verder>>>](#)

of klik

□

[hier](#)

□

om de video te bekijken. Lees ook ons eigen artikel over dit onderwerp. "

[De Perfecte Waardepropositie .... U komt geld brengen](#)

"

**Wij kunnen u leren en/of helpen de perfecte "Paarse" waardepropositie te formuleren. Bel ons op 010 - 3400 021 of**

[klik](#)

[hier](#)

om ons een verzoek te doen om u meer informatie te zenden.

**NB.** Naast dat u op deze website kunt lezen dat wij u met onze diensten goedbeschouwd geld komen brengen, dat wij u het leven een stuk gemakkelijker kunnen maken door u ten aanzien van het werven, behouden en ontwikkelen van klanten activiteiten uit handen kunnen nemen én wij een buitengewone leuke business partner zijn, zult u zich waarschijnlijk afvragen ['hoe](#)

paars is SalesTrim

'  
-  
met andere woorden hoe 'remarkable' is SalesTrim ten opzichte van al die anderen?