

**Dit is onze 'Paarse' belofte!**

**Voordat wij uitleggen hoe wij dit doen, lees eerst de volgende prachtige quote.**

□ Een quote, die de essentie onderstreept waar het binnen uw organisatie dag in dag uit allemaal om zou moeten draaien. □

***"It's the only true business of every company to Get, Keep and Develop customers."*** □ ~  
Peter F. Drucker 1954

Nu leggen wij u graag in een paar woorden uit hoe wij wij u geld gaan brengen:

*"Meer klanten en vooral meer 'betere' klanten, werven, behouden en ontwikkelen betekent ....  
meer omzet en meer winst!"*

Moeilijker kunnen we het niet maken.

**Wij maken deze belofte graag waar door:**

- **Uw mensen op te leiden.** Het zijn uw mensen die het uiteindelijk allemaal moeten doen. Wij leiden ze graag op tot de besten binnen uw sector in het werven, behouden en ontwikkelen van klanten. Of het nu over marketing of sales gaat, het overtuigen van klanten om met u zaken te doen en te blijven doen is een vak. Een vak dat wij vanuit verschillende invalshoeken en op verschillende niveaus doceren.

- **U het werk uit handen te nemen.** Wij hebben de kennis en middelen om voor u klanten te vinden, te binden en te ontwikkelen, zodat u zich op andere zaken kunt concentreren. We kunnen het gehele proces voor u oppakken of alleen een deel ervan. Het is maar net waar u vindt dat wij de meeste toegevoegde waarde kunnen leveren.

De deelgebieden die wij binnen dit kader aandacht geven in de vorm van opleiding, advies of uitvoering zijn:

- **U leren hoe u elke klant kunt overtuigen.** Met behulp van het in acht nemen van bepaalde principes en het aanscherpen van bepaalde vaardigheden, kunt u elke klant overtuigen. Iedereen kan het leren als de wil er is. Of het nu gaat over een persoonlijk (verkoop)gesprek, de inhoud van uw website of de inrichting van uw commerciële campagnes, we gaan graag met uw mensen aan het werk om ze slagvaardiger te maken.

- **Uw belofte aan uw klanten verbeteren.** Dit is essentieel om meer klanten te werven, te behouden en te ontwikkelen. Wij helpen u bij het formuleren van uw 'Killer Waardepropositie', die bijna elke goed gekwalificeerde klant over de streep trekt.

- **Uw sales- en marketingproductiviteit verbeteren.** Onderzoek en ervaring wijst uit dat de gemiddelde organisatie slechts 63% van haar kostbare arbeidstijd effectief benut. Wij helpen u uw werkwijze zo aan te scherpen, dat ook de overige 37% van het productiviteitspotentieel effectief kan worden aangesproken.

- **Wij tonen u het laag hangende fruit en geven u de kans het te plukken.** Wist u dat slechts 1% - 5 % van uw klanten meer dan 50% van uw omzet realiseert? Wat zou het mooi zijn als u meer van zulke klanten zou kunnen vinden en aan u te binden. Wij helpen u - vaak alleen al op basis van uw klantendatabase - de meest waardevolle klanten en prospects te identificeren. Ervaring wijst uit dat door u te richten op slechts 1% van uw klanten, uw winst met meer dan 100% kan toenemen!

- **De loyaliteit van uw klanten vergroten.** Onderzoek wijst uit dat wanneer u per jaar 5% minder klanten verliest, dit uw winst met 35% - 95% kan doen laten toenemen. We brengen de wensen en eisen van uw klanten en prospects in kaart, die voor meer dan 80% bepalen of ze zaken met u willen (blijven) doen. Op deze manier helpen we u bij het behouden en verder ontwikkelen van uw klanten. Tevreden klanten hebben bovendien de neiging om u aan te bevelen aan derden.

Ontsluit het verborgen potentieel van uw organisatie en bel ons vandaag nog. Graag steken we samen met u van wal om uw middelen en mensen slimmer en op een effectievere manier in te gaan zetten.

