

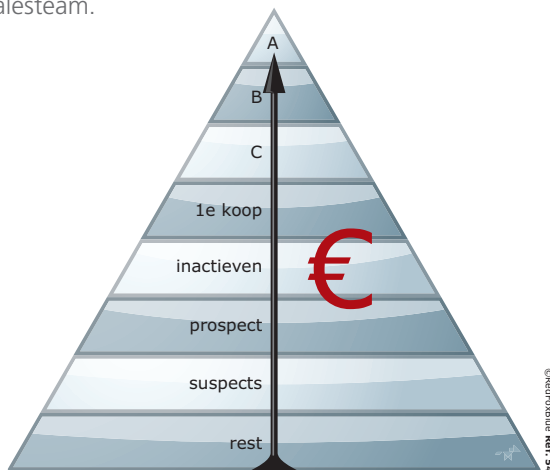
Effectievere verkooporganisatie

Snel en blijvend meer rendement uit uw salesteam!



Tegen minimale verkoopkosten weer maximaal rendement uit uw salesteam.

Talentedvolle verkopers zijn niet per saldo rendabele verkopers. Door ingesleten gewoontes worden bijvoorbeeld de meest kansrijke klanten en prospects vaak niet voldoende bewerkt. Het programma 'De Effectievere Verkooporganisatie' helpt u slimmer te segmenteren en te selecteren, waardoor u tegen minimale verkoopkosten weer maximaal rendement haalt uit uw salesteam.



Samen naar inzicht en resultaat.

De Effectievere Verkooporganisatie ontstaat niet vanzelf. Met een ervaren RedFoxBlue professional als gids doorloopt u zes beproefde stappen naar succes.

1. Analyse van de huidige situatie

Ontdek hoe effectief uw verkooporganisatie is op de meest rendabele en kansrijke doelgroepen.

2. Doelgroepsegmentatie

Kies in een compacte workshop met uw directie/ verkoopmanagement de gewenste segmentatiecriteria voor prospects en klanten.

3. Bouwen van een bestand

Selecteer de meest rendabele doelgroepen op basis van de segmentatiecriteria en bouw met de specialisten van RedFoxBlue een klant- en prospectpiramide.

4. Effectieve inzet van verkoopkanalen

Kies uit het brede aanbod van mogelijkheden de best passende verkoopkanalen en het best passende aanbod per segment.

5. Saneren of groeien?

Op basis van de voorgaande stappen constateert u op welke doelgroepen u te weinig verkoopcapaciteit en -kwaliteit heeft en waar u kunt besparen.

6. Effectief verkoopmanagement.

Alle verkoopprofessionals of -teams krijgen een eigen uniek prospect- en klantenpakket. De verkoopleiders leren daarop strak te sturen en actief te coachen.

RedFoxBlue laat zich afrekenen op resultaat. Dat is voor de betrokkenheid prima.

Siegrid Althuisen
Commercieel Directeur
Eindhovens Dagblad

Vijf redenen waarom bedrijven voor RedFoxBlue kozen:

- ✓ Focus op meest rendabele en kansrijke klanten en prospects.
- ✓ Lager verkoopresultaat door gegroeide gewoontes en koninkrijkjes.
- ✓ Structureel terugdringen van kosten van verkooporganisatie.
- ✓ Onvoldoende activiteit op de meest rendabele prospects en klanten.
- ✓ Hogere omzet en winst.

Deze klanten hebben al een Effectievere Verkooporganisatie:

- NDC Mediagroep
- Technogym
- Dong Energy
- De Hypotheker
- Jobtrack

POSTBUS 78082
1070 LP AMSTERDAM

TELEFOON +31(0)88 520 5454
E-MAIL INFO@REDFOXBLUE.NL
INTERNET WWW.REDFOXBLUE.NL