

Klanten Panel

Help klanten kopen!



Een kwalitatief en interactief onderzoek.

Hoe goed uw product ook is, zonder klanten zit er geen brood in. Maar die klanten lopen niet vanzelf bij u binnen. Hoe u ze wel over de drempel krijgt, ontdekt u met het RedFoxBlue Klanten Panel. Een kwalitatief en interactief onderzoek, waardoor u in een paar dagen meer over uw klanten en prospects weet dan ooit!

Betere informatie leidt tot betere klantprestaties.

Klantprestaties verbetert u alleen structureel als u precies weet waarom klanten en prospects (niet) bij u kopen, hoe ze kopen en hoe ze zich oriënteren. Wat zijn hun echte behoeften, bronnen en keuzecriteria, en wat zijn de gevoelens bij uw product en organisatie? Belangrijke vragen, waarop u alleen een antwoord krijgt door ze te stellen.

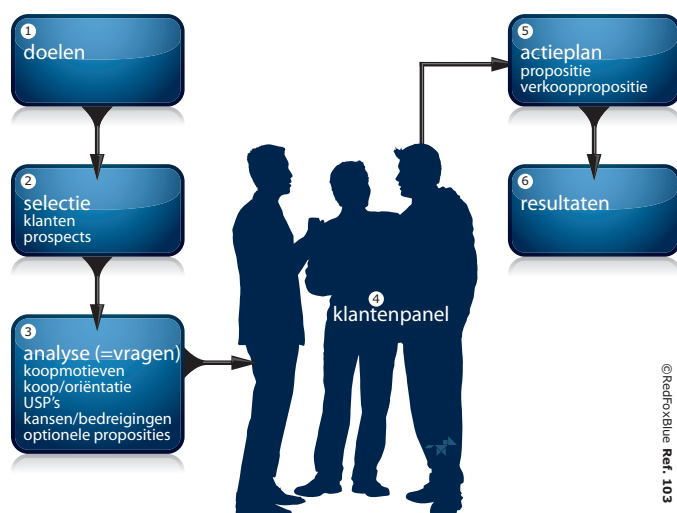
Het Klantenpanel - verzamel meer relevante informatie dan ooit tevoren!

Met het RedFoxBlue Klanten Panel ontdekt u alles wat u wilt weten over uw klanten en prospects. Dankzij de beproefde aanpak én de intensieve begeleiding van de RedFoxBlue professional verloopt dit proces niet alleen gestructureerd, maar ook bijzonder snel. Samen nemen we de volgende stappen:

1. Met uw RedFoxBlue professional bepaalt u welke informatie u nodig hebt om uw commerciële bedrijfsvoering te optimaliseren.
2. Op basis van deze informatiebehoefte nodigt u klanten en/of prospects uit de meest relevante doelgroep uit voor een professioneel klantenpanel.
3. Samen met de RedFoxBlue professional ontwikkelt u de juiste thema's en vragen om met uw klanten over te sparren.
4. Het daadwerkelijke gesprek vindt plaats onder de deskundige leiding van de RedFoxBlue professional.
5. U luistert in een klein gezelschap naar uw klanten. Voor gebruik in een latere fase of een bredere setting wordt gefilmd en/of genotuleerd.
6. Met uw klanten voor ogen gaat u actief aan de slag met het verder verbeteren van uw klantenpropositie.
7. U zet de klantenpropositie in als basis voor performance- en resultaatverbetering van uw verkooporganisatie.

Maatwerk. En zoals ze bij RedFoxBlue in de huid van de klant kruipen, geven ze die term weer inhoud die daarbij hoort.

G.J. de Rooy
Directeur
AVR



©RedFoxBlue Ref. 103

Vijf redenen waarom bedrijven voor RedFoxBlue kozen:

- ✓ Focussen op de markt, trends en ontwikkelingen.
- ✓ Totale propositie beter laten aansluiten bij klantenwensen.
- ✓ In kaart brengen hoe inkoop- en beïnvloedingsprocessen verlopen om zo het verkoopproces te optimaliseren.
- ✓ Zicht op het onderscheidend vermogen ten opzichte van de belangrijkste concurrenten.
- ✓ Verkopers overtuigen van een nieuwe koers met veel meer focus op de klant.

Deze opdrachtgevers verbeterden hun resultaten met een RedFoxBlue Klanten Panel:

- Hertek
- Tosec
- Wegener (Brabants Dagblad)
- Van Doren Engineers
- NDC media

POSTBUS 78082
1070 LP AMSTERDAM

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