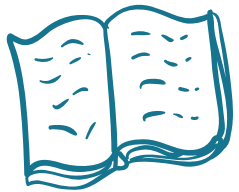
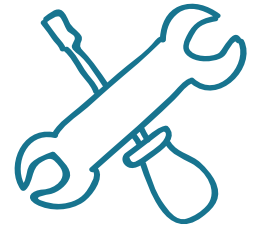


Omzet
Mensen

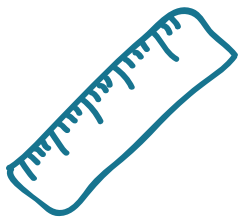
Meer
Met dezelfde



Controle



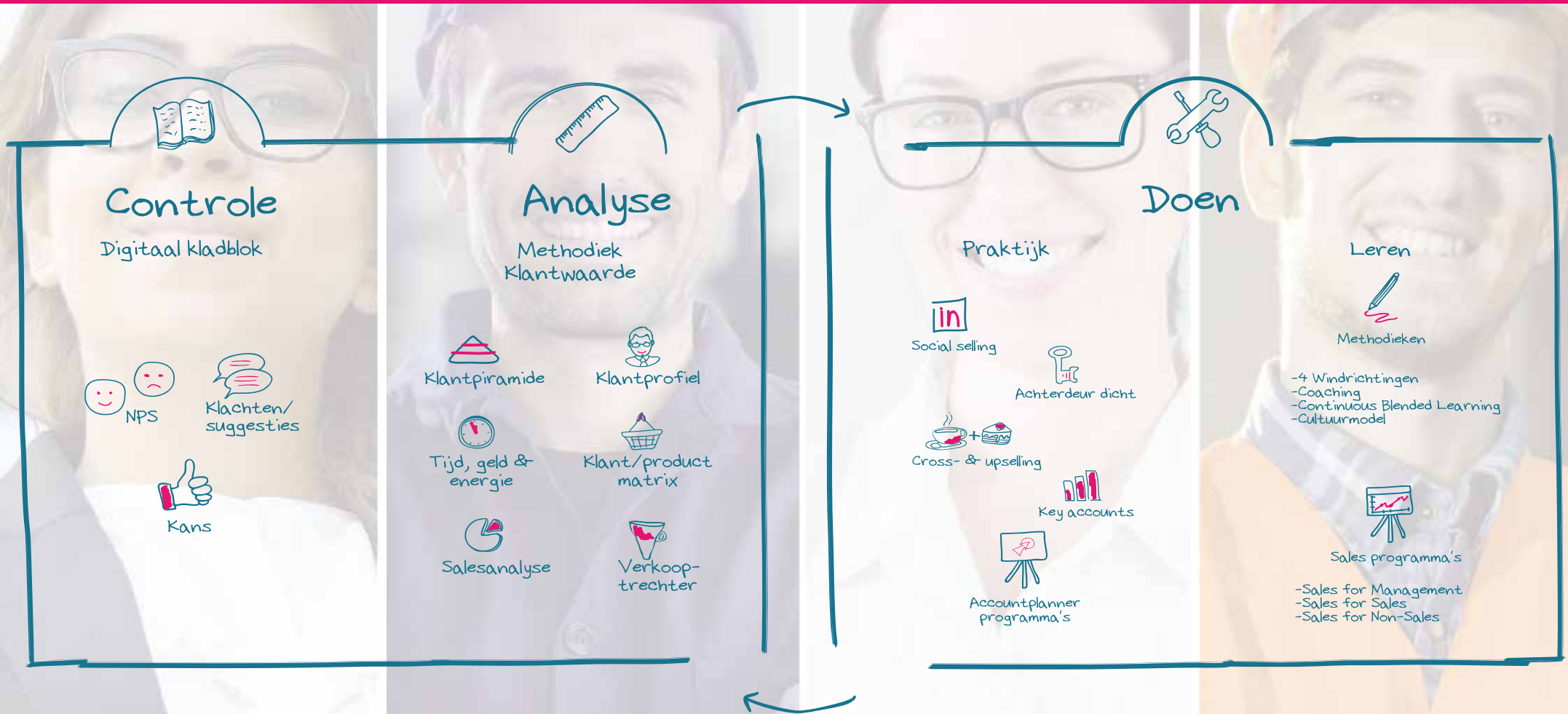
Doen



Analyse

H=VA
het is niet anders

-Meer omzet met dezelfde mensen- Klantrelatie onder controle



CONTROLE

Hiervoor zet HISNA het **Digitale Kladblok** in.
Via de smartphone worden bij de klant:
 = Tevredenscijfers gevraagd (NPS)
 = Klachten en complimenten verzameld
 = Nieuwe verkoopkansen doorgegeven aan sales

ANALYSE

Geeft inzicht in:
 = **Klantpiramide** - Verhouding klanten en omzet/waarde
 = **Klantprofiel** - Wie is je beste klant en waarom?
 = **Klant/product matrix** - Wat verkoop je aan wie?
 = **TGE** - In welke klanten ga je tijd, geld en energie steken?
 = **Verkoop-trechter** - Klant-informatie koppelen aan acties
 = **Salesanalyse** - In kaart brengen van de salesorganisatie

PRAKTIJK

Aandacht voor:
 = Social selling voor **hogere engagement**
 = Concurrentie **buiten de deur** houden
 = Verkoop van **andere, duurdere of meer producten**
 = Key accountmanagement voor het opbouwen, ontwikkelen en actief beheren van **langetermijnrelaties**

LEREN

Met **Continuous Blended Learning** dragen we bij aan het meetbaar maken van resultaten en combineren dit met een programma's voor:
 = **Managers**
 = **Salesmedewerkers**
 = **Non-sales medewerkers**