



STRUCTUREEL MEER OMZET IN 3 MAANDEN ?

Doe de Sales Quick Scan !



**Meer Omzet in 3 maanden?**

**Doe de Sales Quick Scan !**

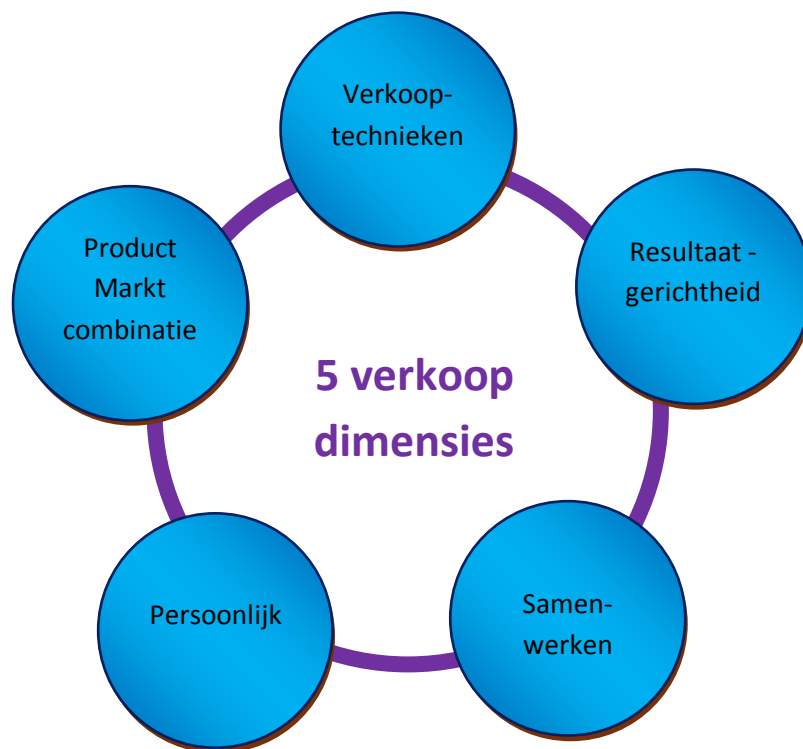
### Wilt U structureel meer omzet halen, met uw huidig Salesteam?

Veel bedrijven hebben het moeilijk. De recessie is overal nog voelbaar. De cost-cutting is al doorgevoerd. Er wordt gezocht naar nieuwe zekerheden. Waar zijn die te vinden?

Uw sales of verkoopteam is een belangrijke speler in het succes van uw bedrijf. En zeker in deze tijd moet daar hard gewerkt worden, want het gaat niet meer vanzelf. Wat kunt U nog meer doen? De Sales Quick Scan zorgt voor structureel meer omzet binnen 3 maanden.

### Facts or Fiction, wat onderzoekt de Sales Quick Scan?

Er worden 5 dimensies van verkoopteams gemeten en de samenhang:



Verkooptechnieken spreken voor zich, ook nieuwe media wordt gemeten.

Resultaatgerichtheid gaat over effectiviteit en efficiëntie, doelen en planmatigheid. Bij Samenwerken gaat het om teamwerk, synergie en aansturing. Vaardigheden, motivatie en stressbeheersing wordt gemeten in de Persoonlijke dimensie en bij de Product Markt Combinatie zoeken we de kansen in uw markt en wat uw concurrentie doet.



---

© Hiske Huiting, Bedrijfsontwikkeling & Verandermanagement, 2010

t: 06 4401 6380 e: [mail@hiskehuiting.nl](mailto:mail@hiskehuiting.nl)

w: [www.meeromzetin3maanden.nl](http://www.meeromzetin3maanden.nl) & [www.hiskehuiting.nl](http://www.hiskehuiting.nl)

p: Rozenstraat 7, 7223 KA BAAK



**Meer Omzet in 3 maanden?**

**Doe de Sales Quick Scan !**

### Nu investeren? (voor de directeur / ondernemer)

Uw salesteam werkt hard genoeg maar resultaten vallen tegen. De markt is veranderd, uw salesteam ook? Laat eens onderzoeken wat er beter kan en verras U over het effect op de omzet. Het product heeft een hoge R.O.I. en een korte terugverdiëntijd (binnen 3 maanden).

### Kans of bedreiging? (voor de manager / hoofd sales)

Elke externe die in uw keuken komt kijken, kan als bedreiging worden gezien. Weet hij het dan beter? Kent hij onze klanten, ons product of dienst? Wint de argwaan het van de kans of wint de kans op meer omzet.

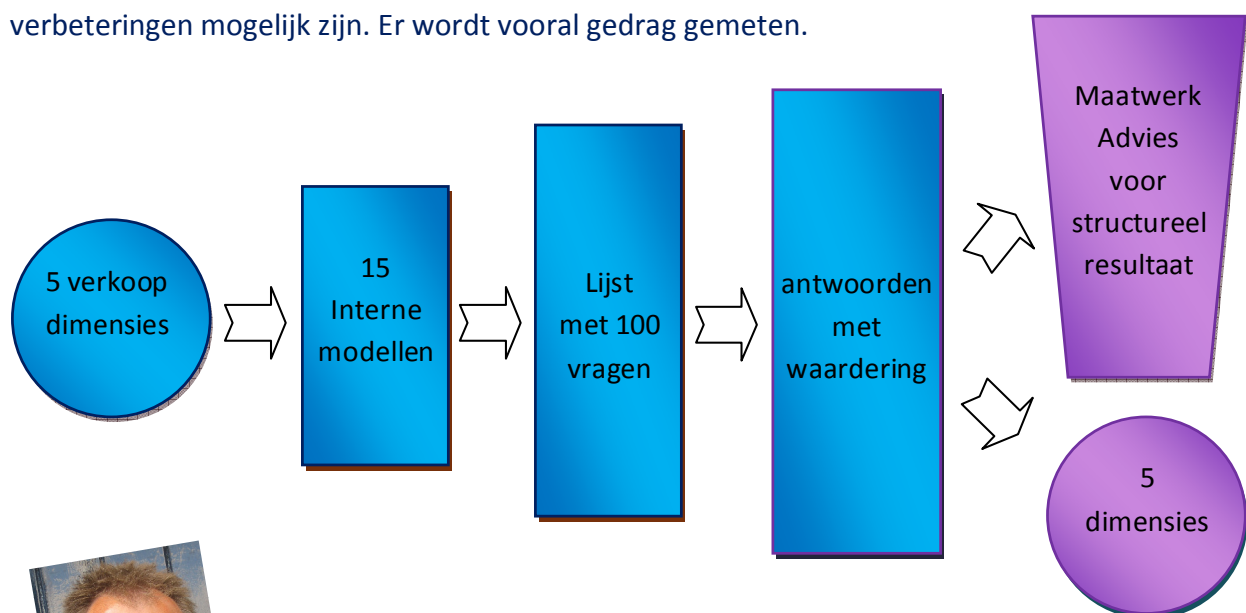
### Een nieuw Ei van Columbus?

De Sales Quick Scan begint met een scherpe analyse hoe uw salesteam nu werkt. Niet wat ze allemaal weten, maar wat ze doen.

Vanuit die analyse wordt een maatwerk-advies gemaakt waarmee U, met ditzelfde team, structureel meer omzet gaat realiseren. Geen nieuwe verkooptrucs of het ei van Columbus. Bestaande technieken voor verkoop, als vervanging van onbewuste of bewuste automatisen, die uw verkoopteam efficiënter en effectiever maken.

### Hoe gaat het in zijn werk?

Met een lijst van 100 vragen wordt geanalyseerd hoe uw team nu werkt en waar verbeteringen mogelijk zijn. Er wordt vooral gedrag gemeten.



© Hiske Huiting, Bedrijfsontwikkeling & Verandermanagement, 2010

t: 06 4401 6380 e: [mail@hiskehuiting.nl](mailto:mail@hiskehuiting.nl)

w: [www.meeromzetin3maanden.nl](http://www.meeromzetin3maanden.nl) & [www.hiskehuiting.nl](http://www.hiskehuiting.nl)

p: Rozenstraat 7, 7223 KA BAAK

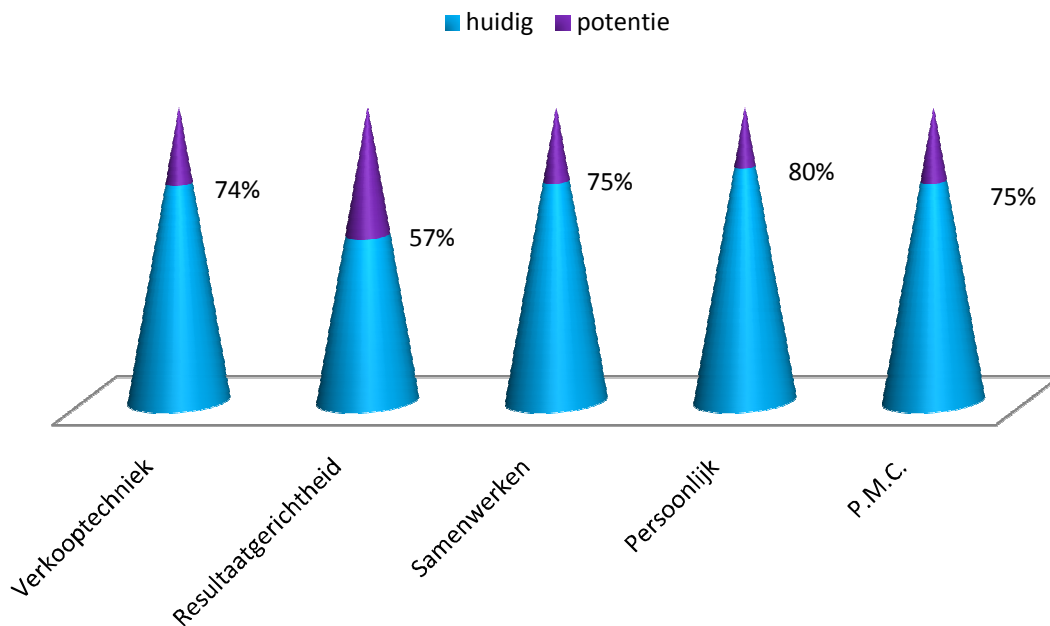
**Meer Omzet in 3 maanden?**

**Doe de Sales Quick Scan !**

### En wat kan ik met het Resultaat?

Het onderstaand plaatje geeft aan hoe een team er voor staat op dit moment en waar potentie tot verbetering zit.

## Sales Quick Scan Uw Bedrijf



Het geschreven maatwerk advies is echter belangrijker!

Het advies geeft namelijk die stappen aan, die op korte termijn leiden tot structureel hogere omzetten. Praktisch en bondige handvatten om de volgende dag mee te beginnen. Daarin zit de kracht van de Sales Quick Scan.

### Enkele Voorbeelden:

Het belangrijkste advies voor een opleidingsinstituut in de Achterhoek is planmatiger werken (tijdbesteding verkopers) en bewuster marktkeuzes maken (klanten kiezen).

Bij een productenorganisatie in Deventer is de meeste winst behaald door taken binnen verkoop opnieuw te verdelen. Hierdoor worden talenten beter benut en komt er aanzienlijk meer tijd vrij voor verkoopgesprekken. De verkoopgesprekken zelf kunnen effectiever door meer vanuit klantvraag te werken en de demo's hierop af te stemmen.



© Hiske Huiting, Bedrijfsontwikkeling & Verandermanagement, 2010

t: 06 4401 6380 e: [mail@hiskehuiting.nl](mailto:mail@hiskehuiting.nl)

w: [www.meeromzetin3maanden.nl](http://www.meeromzetin3maanden.nl) & [www.hiskehuiting.nl](http://www.hiskehuiting.nl)

p: Rozenstraat 7, 7223 KA BAAK



**Meer Omzet in 3 maanden?**

**Doe de Sales Quick Scan !**

### En na het Advies?

Het advies is zo geschreven dat U er zelf mee aan de slag kunt. Wilt U de kans op slagen vergroten, dan begeleid ik U graag. Meestal is dat een zinvolle investering omdat uw verkopers zelf al druk genoeg zijn.

En uiteraard vraag ik na drie maanden hoeveel de omzet is verbeterd.

### Wat voor mogelijkheden heb ik?

Er zijn drie soorten Sales Scans:

#### Sales Dirty Quick Scan

Resultaat:

Overzicht van uw prestaties met goede tips voor verbetering

Hoe:

1 gesprek van 2 uren met manager sales, analyse en rapportage

Prijs:

€ 450,- excl. BTW

#### Sales Quick Scan

Resultaat:

Inzicht in uw prestaties, grafisch weergegeven met een gedegen advies voor structurele verbetering binnen 3 maanden.

Hoe:

1 dag gesprekken met hoofd sales, meerdere salesmanagers, analyse en rapportage

Prijs:

€950,- excl. BTW

#### Sales Advanced Scan

Resultaat:

Volledig inzicht in uw prestaties en markt, grafisch weergegeven met uitgebreid plan van aanpak voor structurele verbetering binnen 3 maanden.

Hoe:

5 dagen onderzoek van al uw teamleden, uw markt, klanten en concurrenten, analyse en rapportage

Prijs:

€4900,- excl. BTW

### Hoe maakt U uw keuze?

De Sales Quick Scan is voor veel bedrijven de beste oplossing: een goed inzicht en gedegen advies voor beperkte kosten. Heeft uw bedrijf minder dan 2 FTE Sales, dan is de Sales Dirty Quick Scan een prima alternatief. Wilt U meer inzicht dan alleen van uw interne organisatie en ook advies op de langere termijn, dan is de Sales Advanced Scan een verstandige keuze. Uw behoefte bepaalt de keuze. Uiteraard is maatwerk mogelijk. Bij grotere teams kunnen we ook met meer onderzoekers werken. Graag help ik U bij het maken van uw keuze.





**Meer Omzet in 3 maanden?**

**Doe de Sales Quick Scan !**

### **En voor wie is de Sales Scan bedoeld?**

De Sales Scans zijn ontwikkeld voor het MKB met 2 tot 20 verkopers. De scans zijn branche onafhankelijk en geschikt voor lokaal, nationaal als internationaal opererende bedrijven.

### **Waarop is de Sales Scan gebaseerd?**

Vooraf op jarenlange ervaring in de begeleiding van salesteams in Nederland en Duitsland. Daarnaast komen in de analyse verkoopmodellen naar voren zoals Aida, Ansoff, Porter en de BCG matrix.

### **Hoe is dit product tot stand gekomen?**

De Sales Quick Scan is een initiatief van Hiske Huiting, Bedrijfsontwikkeling & Verandermanagement uit Baak. Hiske Huiting begeleidt bedrijven in hun ontwikkeling op het raakvlak van Organisatie, Management en Mensen. Voor meer informatie, kijk op [www.hiskehuiting.nl](http://www.hiskehuiting.nl)

Het product is ontwikkeld in samenwerking met Pim van Dijk van Ir. W. H. van Dijk Management en Consultancy uit Doetinchem en Marc Bekker van Visie Sales Professionals ([www.visie.com](http://www.visie.com)) uit Enschede.

### **Wilt U meer informatie of direct een afspraak voor een Sales Scan?**

Bel geheel vrijblijvend met Hiske Huiting 06 4401 6380 of mail naar [mail@hiskehuiting.nl](mailto:mail@hiskehuiting.nl)



---

NB. Op dit product zijn de Algemene Voorwaarden van Hiske Huiting van toepassing.

© Hiske Huiting, Bedrijfsontwikkeling & Verandermanagement, 2010

t: 06 4401 6380 e: [mail@hiskehuiting.nl](mailto:mail@hiskehuiting.nl)

w: [www.meeromzetin3maanden.nl](http://www.meeromzetin3maanden.nl) & [www.hiskehuiting.nl](http://www.hiskehuiting.nl)

p: Rozenstraat 7, 7223 KA BAAK