



STRUCTUREEL MEER OMZET IN 3 MAANDEN !





Wilt u structureel meer omzet halen, met uw huidig Salesteam?

Veel bedrijven hebben het moeilijk. De omzet valt tegen en de kosten zijn al maximaal gereduceerd. Andere bedrijven hebben sterke groeiambities maar willen niet direct het salesteam uitbreiden. Wat is er nog meer mogelijk?

Uw sales of verkoopteam is een belangrijke speler in het succes van uw bedrijf. En ze werken meestal hard, doen hun best en behalen hun resultaten. Maar kan het beter?

Een Sales Scan geeft inzicht hoe u structureel meer omzet kunt behalen binnen 3 maanden met uw bestaande salesteam.

Facts or Fiction, wat onderzoekt de Sales Scan?

Er worden 5 dimensies van verkoopteams gemeten en de samenhang:



Verkooptechnieken spreken voor zich, ook de digitale kanalen worden meegenomen. Resultaatgerichtheid gaat over effectiviteit en efficiëntie, doelen en planmatigheid. Bij Samenwerken gaat het om teamwerk, synergie en aansturing, binnen en buiten het salesteam. 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.



Voor de Directeur & Ondernemer: Nu investeren?

Uw salesteam werkt hard genoeg maar resultaten vallen tegen. De markt is wellicht 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 terugverdientijd (binnen 3 maanden).

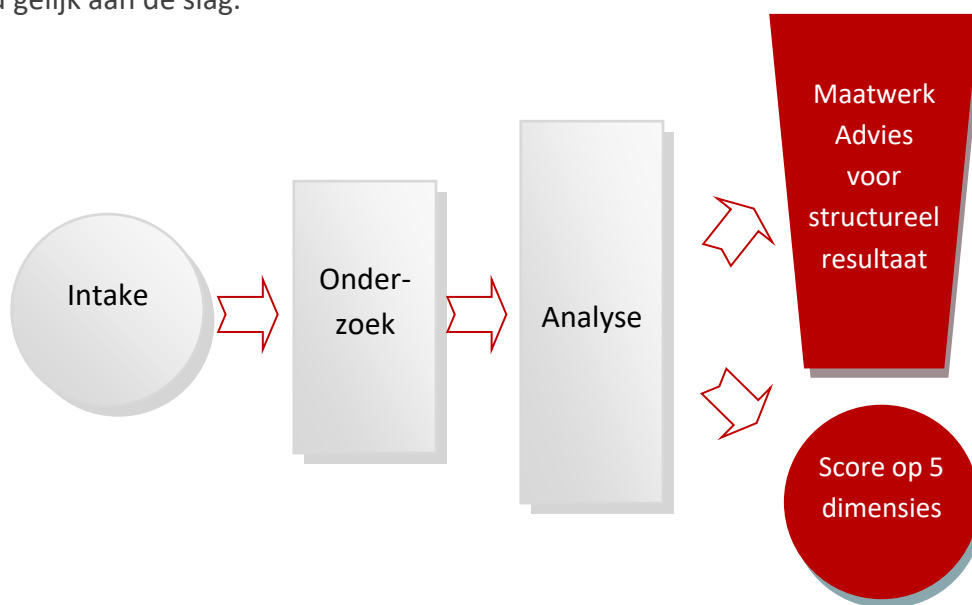
Voor de Sales manager & Commercieel Directeur: Kans of bedreiging?

Binnen Sales is het niet gebruikelijk een externe in eigen keuken te laten kijken. Men weet zelf immers goed genoeg wat werk en wat niet. Daarnaast kan het als bedreiging worden gezien. Weet hij het dan beter? Kent hij onze markt, klanten, ons product of dienst? Wint de argwaan het van de kans of wint de kans op meer omzet? Integriteit en geheimhouding is ten allen tijde gegarandeerd.

Hoe gaat het in zijn werk?

In ons eerste gesprek (intake) bepalen we het type scan en uw eventuele wensen (doelen) of aandachtspunten. Vervolgens wordt op de afgesproken datum het onderzoek uitgevoerd door vragen te stellen aan uw salesmedewerkers. Hun antwoorden zijn de basis voor de analyse.

De analyse levert een score op de 5 dimensies maar belangrijker nog, een inzicht in uw verbeterpotentieel. Dat is het uitgangspunt voor het maatwerk advies dat ik voor u schrijf. Deze rapportage (een document met de score, het advies en evt. uitgewerkt plan van aanpak) ontvangt u binnen 2 weken nadat het onderzoek is geweest. Met het document kunt u gelijk aan de slag.





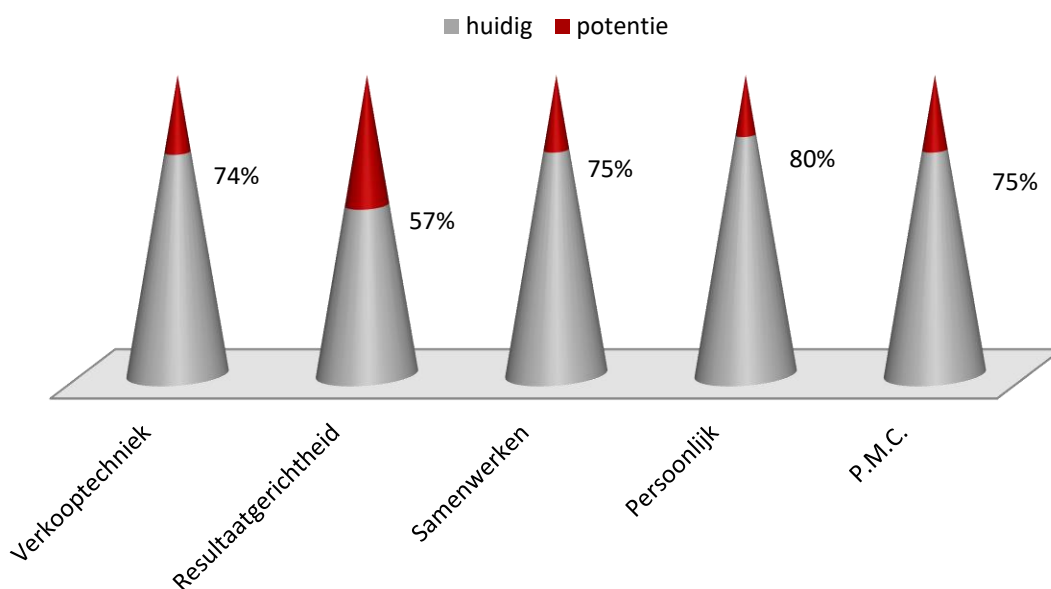
Een nieuw Ei van Columbus?

De 5 dimensies zijn uitgewerkt in 100 vragen. Er wordt vooral gedrag gemeten.

Het advies bevat handvatten waarmee u, met ditzelfde team, structureel meer omzet kunt realiseren. Geen nieuwe verkooptrucs of het ei van Columbus maar bestaande en bewezen technieken en werkwijzen, professioneel toegepast. Deze vervangen onbewuste of bewuste automatismen en maken zo uw verkoopteam efficiënter en effectiever.

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.



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 Scan.

Enkele Voorbeelden en resultaten:

Noord Brabant: Bij een internationaal transportbedrijf hebben we meerdere zaken gelijktijdig aangepakt. En structuur én focus én verkooptechnieken. Resultaat 10% meer omzet en verdrievoudiging van de winst in 6 maanden (de markt melde 3% omzetgroei).

Veluwe: Bij een metaalverwerker hebben we de taken van sales anders ingericht en getraind drempels te overwinnen. Resultaat was dat de ambitieus gestelde strategische doelen veel eerder werden behaald dan verwacht.



Randstad: Een landelijk opererend IT-service bedrijf heeft als belangrijkste KPI de bezettingsgraad. Deze staat op een gegeven moment beneden break-even. Volgens de sales afdeling ligt het aan de moeilijke markt met veel concurrentie. Een andere salesaanpak (push vs pull) bracht het bedrijf binnen 2 maanden weer voldoende winstgevendheid.

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

Overijssel: Bij een productenorganisatie 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.

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 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 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 Scan is voor veel bedrijven de beste oplossing: een goed inzicht en gedegen advies voor beperkte kosten. Heeft uw bedrijf minder dan 3 FTE Sales, dan is de Sales 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.

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 en internationaal opererende bedrijven.

Waarop is de Sales Scan gebaseerd?

Jarenlange ervaring in de begeleiding van salesteams in Nederland en Duitsland is de belangrijkste basis. 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 Scan is een initiatief van Hiske Huiting. Hiske Huiting begeleidt bedrijven in hun ontwikkeling op het raakvlak van Organisatie, Management en Mensen. Voor meer informatie, kijk op www.hiskehuiting.nl

Het product is ontwikkeld in samenwerking met meerdere consultants en sales-specialisten. Indien gewenst kunnen zij meewerken in het onderzoek, de analyse of de rapportage.

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



Hiske Huiting
Hiske Huiting Bedrijfsontwikkeling & Verandermanagement
www.hiskehuiting.nl mail@hiskehuiting.nl 06 4401 6380
Rozenstraat 7, 7223 KA BAAK (bij Zutphen)
KvK 09182481