

Sales Strategie cheat sheet voor directeuren en eigenaren van B2B organisaties

Verhoog je omzet met 30% en
verdubbel je nettowinst

Introductie

Als directeur/eigenaar van B2B organisaties wil je omzetgroei die beter is dan je concurrent, en daarvoor heb je productiviteitsgroei nodig.

In deze cheat sheet vind je tips om je team beter met elkaar te laten samenwerken, meer leads te genereren, en focus te krijgen.

Hopelijk inspireert de cheat sheet je om verder te gaan met de vereiste stappen om jouw organisatie te laten groeien.

Jacob Schermers
Managing Director, Sales Architects



Succesvolle organisaties

Als je minimaal 30% groei van omzet en vooral ook marge wil en een verdubbeling of verdriedubbeling wilt van je nettowinst, dan zijn er nog een aantal punten die we kloppend moeten krijgen.

In dit document wordt duidelijk welke stappen je moet zetten om te komen tot een organisatie die maand op maand zorgt voor:

1. Meer groei en marge bij bestaande klanten
2. Structureel meer leads
3. Meer nieuwe klanten
4. Teams die effectief samenwerken
5. Steeds meer processen automatiseren
6. Hoge klanttevredenheid
7. Hoge medewerkertevredenheid

Ik zal je punt voor punt uitleggen hoe je tot een gedragen plan kunt komen dat je in staat stelt beter te presteren dan de markt en waarbij je jouw team inspireert.

Inzicht in het probleem is 50% van de oplossing

Dit zijn de echte problemen:



Het binnenhalen van meer nieuwe klanten is voor veel organisaties een uitdaging. Deze uitdaging bestaat uit twee componenten:

1) Je moet goed weten welke problemen je potentiële klanten hebben, en hoe je die benoemt en onder de aandacht brengt. Wij noemen dat leadgeneratie, en;

2) Je moet weten hoe je de lead converteert naar een klant middels een logisch proces. Dit proces heet het proces van commitment. Dit is nodig om de klant te overtuigen om langdurig zaken met je te willen doen. De prijs is hierbij vaak van ondergeschikt belang.

Tegenwoordig hebben klanten geen tijd voor eindeloos gebabbel en begint hun zoektocht met een vergelijkend onderzoek op internet. Het heeft daardoor geen zin te investeren in een buitendienst team. Dit leidt namelijk tot veel gespendeerde tijd aan reizen, een black box omtrent hun daadwerkelijke activiteiten, en veelal de verkeerde werkzaamheden. Een klassieke buitendienst verricht regelmatig werkzaamheden die een klantenservice ook kan oplossen. Vaker dan niet ontbreekt het aan een gedegen proces en is er nauwelijks samenhang tussen de activiteiten, die daarnaast zelden geautomatiseerd zijn.

Je wilt deze problemen niet, toch? Deze problemen belemmeren je om meer omzetgroei te behalen met een lagere kostenstructuur. Je wil niet harder werken, maar vooral slimmer.

De hamvraag is: Hoe kun je andere directeuren/eigenaren slimmer af zijn die ook 30% groei en verdubbeling van de nettowinst willen?

Voorbeelden uit de praktijk

Still Intern Transport Benelux

Still Intern Transport Benelux wilde hun marktaandeel laten groeien. Binnen multinationals is het vaak gebruikelijk te groeien door meer buitendienstmedewerkers aan te trekken. Dit wilden zij niet meer, omdat zij voelden dat dit model uitgespeeld leek te zijn. Net als veel anderen vroegen zij zich af hoe ze dit wel voor elkaar konden krijgen.

We zijn samen met hen gaan analyseren wat er nodig was om een Inside Sales strategie te ontwikkelen en te implementeren. Dit heeft Still Intern Transport Benelux veel gebracht waaronder omzet en margeverhoging, maar bovenal stijgende resultaten op het gebied van marktaandeel.

Benieuwd geworden?

Je kunt [HIER](#) meer lezen over onze resultaten bij STILL Intern Transport Benelux.



Maas & Hagoort

Ook hebben we de Inside Sales strategie toegepast bij de organisatie van Willem-Jan Zwemer van Maas & Hagoort, een verlichtingsgroothandel. Met minder mensen hebben zij een effectiever sales & marketingapparaat. Zij hebben daarmee hun omzet in 18 maanden zien verdubbelen en zijn vele malen productiever geworden pr



Je kunt [HIER](#) kijken naar een interview met Willem-Jan en zijn compagnon Ad.

Van oorzaak/gevolg-analyse naar oplossingen

Als jouw winstmarges te klein zijn, kun je te weinig investeren om genoeg leads in de pijplijn te krijgen. Kleine winsten vertragen het groeipotentieel en veroorzaken uiteindelijk veel stress op de lange termijn. Dit is hoe je het wel wil doen:

1. Maximaal begrip van de grondoorzaken van de problemen in jouw markt
2. Beschrijf de benodigde injecties die nodig zijn om jouw marktpropositie te versterken
3. Stel een duidelijk plan op met 'milestones' om jouw organisatie te transformeren, en je team te inspireren om beter dan de markt te presteren

Dit ziet er als volgt uit:

Problemen in de markt	Injecties	Milestones
Probleem 1	Oplossing 1 Oplossing 2	Voeg een milestone toe .. en nog een
Probleem 2	Oplossing 1 Oplossing 2	Voeg een milestone toe .. en nog een
Probleem 3	Oplossing 1	Voeg een milestone toe

Start de transformatie

Start de transformatie naar een inbound salesorganisatie met focus op de bottleneck, het element wat je het meest belemmert om meer winst te behalen. Deze focus iedere keer opnieuw vinden zorgt voor exponentiële groei van je winst.

De nieuwe salesorganisatie wordt van binnenuit gestuurd met meer en meer geautomatiseerde processen en een netwerk van professionals die je helpen steeds slimmer te communiceren met de juiste klanten, door:

- Effectief toepassen van de 'bottleneck' theorie
- Altijd dezelfde stappen toepassen
- Management ofwel sturing van het team is op orde
- IT-systemen die het proces maximaal faciliteren
- Tools om meer effectief samen te werken

Een van de bedrijven waar we de bovenstaande stappen doorgevoerd hebben, is een Europese groothandel voor verpakkingsmaterialen. Hier hebben we onder andere een loyaliteitsmodel voor klanten ingevoerd. Dit heeft er, samen met de daaruit volgende processen, voor gezorgd dat de aandacht van de salesteams beter wordt verdeeld over de honderden klanten. Het effect hiervan is dat klanten met het hoogste groeipotentieel ook daadwerkelijk de meeste aandacht en gunstige voorwaarden krijgen. Dit resulteerde in een groei van de verkoop, maar vooral in een forse stijging van de nettowinst.

De route naar meer succes

Wil jij direct de route inslaan naar 30% groei en verdubbeling van je nettowinst? Wij helpen je graag op weg middels een Sales Strategy Roadmap gesprek.

Dit is het perfecte startpunt om grip te krijgen op jouw persoonlijke situatie en te weten wat de daaropvolgende stappen moeten zijn. Dit gesprek kun je [HIER](#) plannen.



Ervaring

Sales Architects heeft al meer dan 50 bedrijven geholpen om meer resultaten uit sales- & marketingorganisaties te behalen. We hebben ervaring met o.a.:

Het ontwerpen en implementeren van efficiënte processen

Het inzetten van moderne marketingtechnieken om efficiënt leads te genereren en te ontwikkelen

Het automatiseren van van manuele, foutgevoelige processen

Het inrichten van de juiste managementprocessen, voor meer output uit beschikbare middelen

We weten wat nodig is om de synergie te verhogen in- en tussen teams, door optimaal gebruik te maken van tools en methodes voor samenwerkingen