

Betere prospect en winstgevende klanten

- Milko Steenmeijer

- info@on-sales.nl
- www.on-sales.nl



Betere prospect en winstgevende klanten

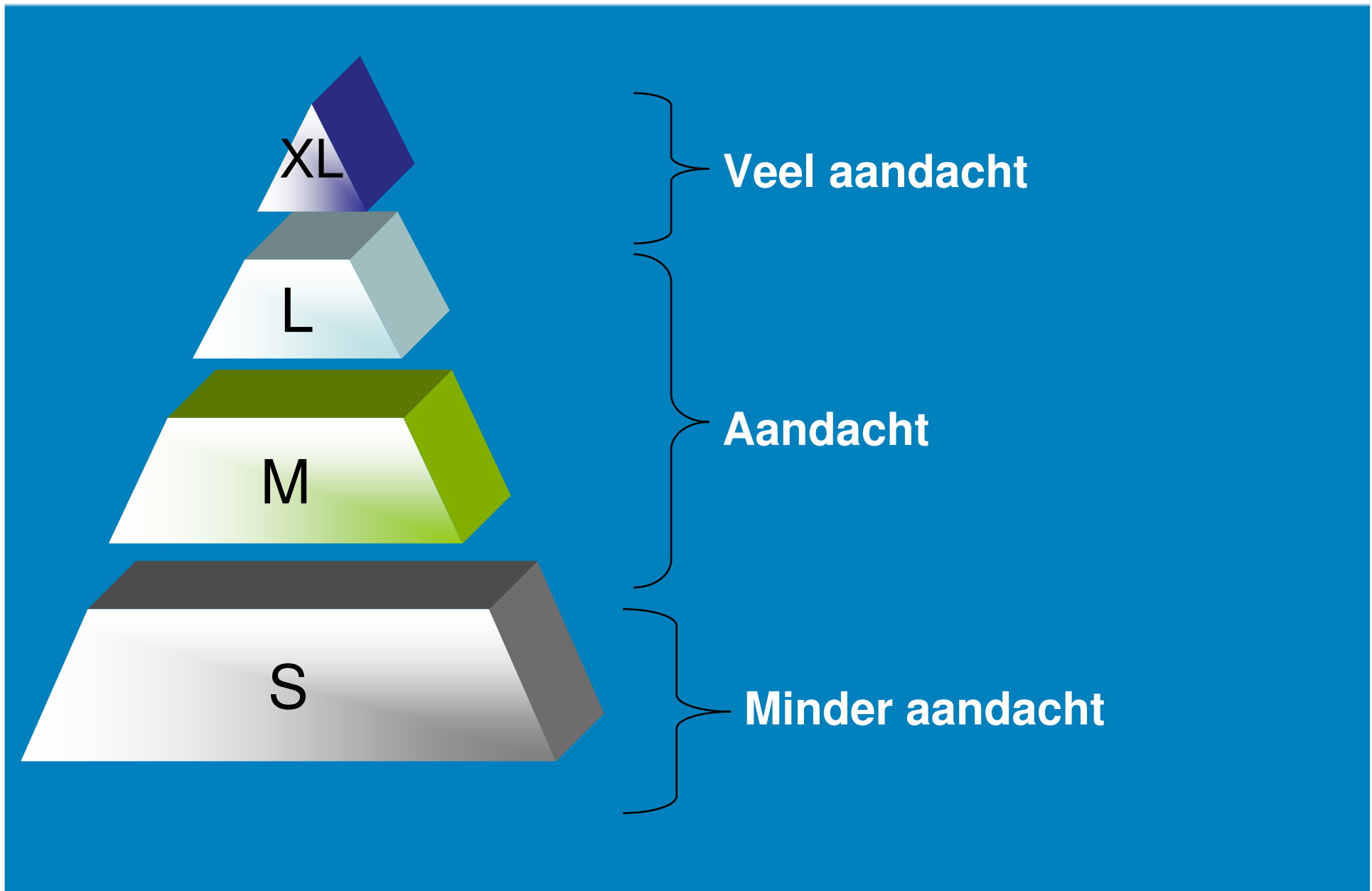
- Toeval bestaat niet
- De waarde van klanten en prospects
- Het dataproces
- Innovatie en intelligentie

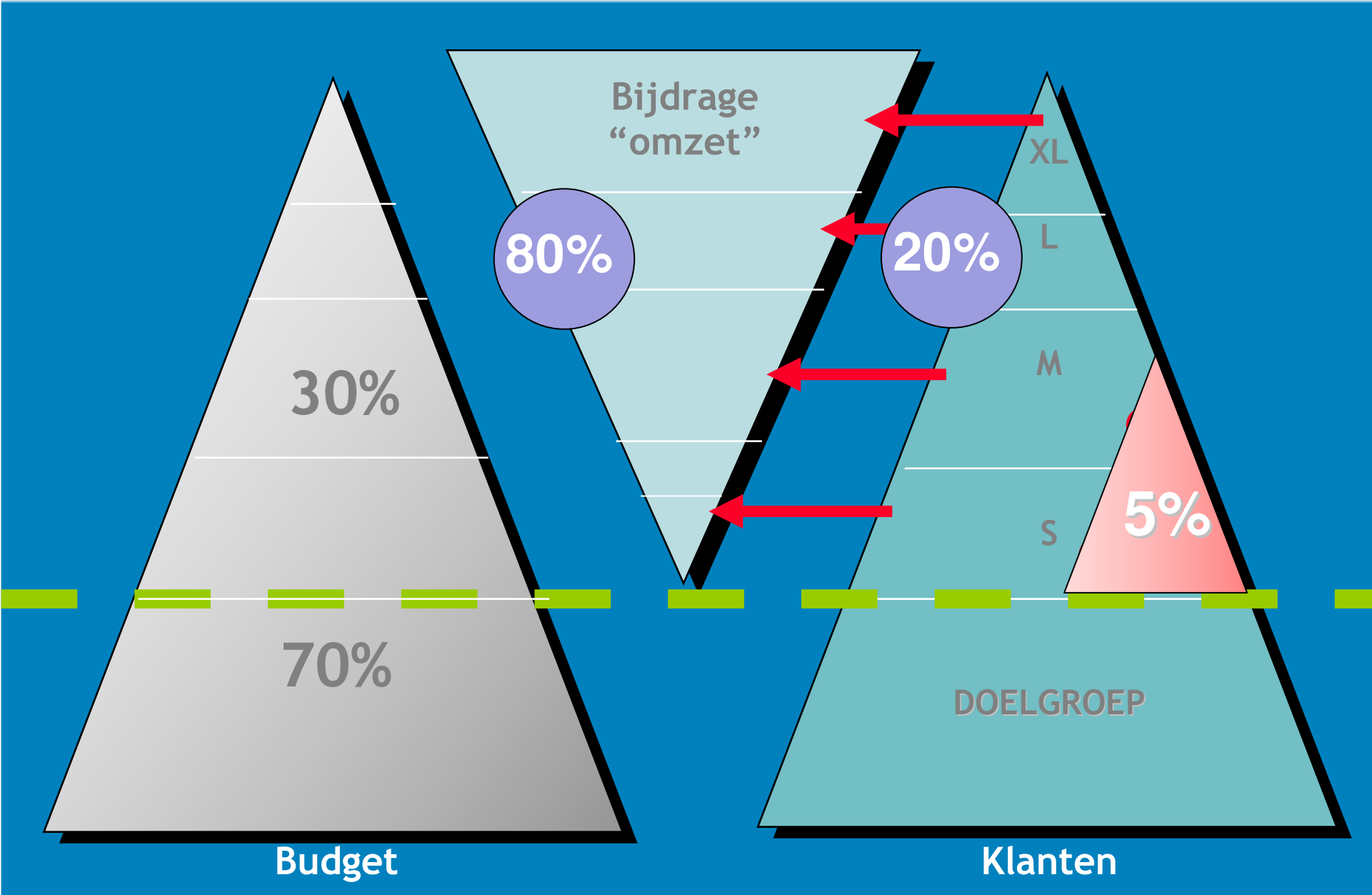
Toeval bestaat niet

- Jaarlijks muteert uw relatiebestand 25 tot 40%
- Meer dan 50% van de commerciële tijd is inefficiënt
- 80% van uw omzet komt van 20% van uw klanten.
- 70% van budget gaat niet naar de juiste klanten.
- 50% besparing op marketingkosten door focus
- Van 5% klanten moet u afscheid nemen
- 15% van uw klanten heeft groeipotentieel
- Nieuwe klanten kosten 7 x meer dan bestaande klanten

De waarde van klanten en prospects

- Het onderzoek ‘relatiebeheer in de Business to Business markt “4 april 2008”.
- 62% respondenten vindt CRM systeem onmisbaar
- Geen inzicht in cross selling
- NAW gegevens centraal
- Klantbehoud belangrijker dan acquisitie
- 10% van het marketingbudget wordt aan klanten besteed
- Branche, tevredenheid en retentie onbekend







On-Sales BV
T.a.v. De her M. Steenmeijer
Zeehaenkade 30
3526 LC UTRECHT

Baarn, 17 mei 2007

Geachte heer Steenmeijer,

Naar aanleiding van ons gesprek doe ik u bij deze de afspraakbevestiging toekomen betreffende het lidmaatschap van On-Sales BV bij [Flevum Forum Network](#). Het tweejarige lidmaatschap gaat in op 1 januari 2007.

In de loop van de komende week zal u de volledige Flevum Forum Network lidmaatschapmap worden toegezonden. Als bijlage bij deze e-mail zit het ingevulde Flevum Forum Network aanmeldingsformulier. Ik verzoek u dit formulier te ondertekenen en op te sturen of te faxen naar:

Flevum Forum Network
Amaliaaan 41F
3743 KE BAARN
Fax. 035 – 543 17 47

Bevestiging lidmaatschap Flevum Forum Network

- 1) De zeer speciale lidmaatschapsfee voor deelname aan het Flevum Forum Network bedraagt € 1.000,- excl. BTW voor **twee jaar (1 januari 2007 – 31 december 2008)**. Te voldoen in twee termijnen:
 - 1 januari 2007 € 500,- (Excl. BTW)
 - 1 januari 2008 € 500,- (Excl. BTW)
- 2) Voor deze fee krijgt u gratis toegang tot al onze evenementen, activiteiten en onze periodiek verschijnende krant de "MeetingMore-Journal".
- 3) Opzegging van het lidmaatschap dient 2 maanden voor het einde van het verstrijken van het lidmaatschapsjaar schriftelijk aan ons door te worden gegeven.
- 4) Zoals besproken mogen verschillende MT-leden / Adviseurs van On-Sales BV gebruik maken van het lidmaatschap. Hun deelname zal in onderling overleg met ondergetekende plaatsvinden op voorwaarde dat er geen buitensporig gebruik van gemaakt zal gaan worden.



Vlaardingen, 9 februari 2007

Geachte heer, mevrouw,

Bij deze ontvangt u de bevestiging van uw deelname aan de MeetingMore lunch van **dinsdag 13 februari van 12.00 tot 14.00 uur bij Restaurant Raar te Den Haag**. U bent vanaf 11.45 uur van harte welkom. We stellen een tijdige komst zeer op prijs zodat we stipt om 12.00 uur kunnen beginnen.

De MeetingMore lunch is een netwerklunch met circa 10-15 andere beslissingsbevoegden en levert direct nieuwe contacten op voor het delen van kennis, het zoeken naar ingangen en uiteindelijk het genereren van business. Als deelnemer krijgt u de gelegenheid om tijdens deze informele lunch met toekomstige zakenrelaties kennis te maken en iedereen krijgt de gelegenheid zijn of haar bedrijf kort te presenteren, vragen te beantwoorden en te netwerken!

Wij adviseren u voldoende visitekaartjes mee te nemen om uit te delen aan de deelnemers van deze lunch.

Een routebeschrijving is bijgesloten. Mochten er nog vragen zijn dan kunt u natuurlijk altijd contact met ons opnemen op telefoonnummer 010 234 04 01.

Met vriendelijke groet,

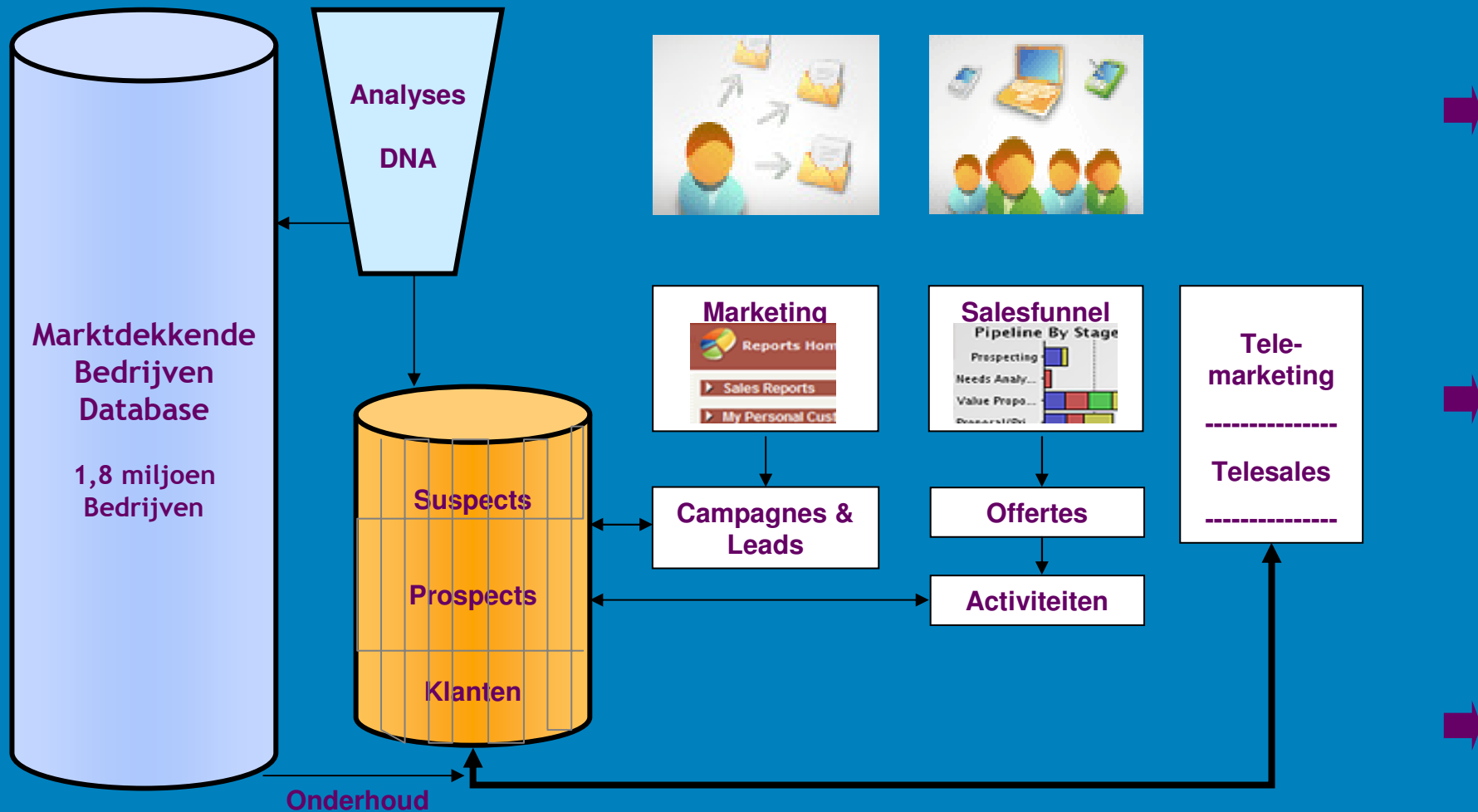
Flevum Forum Network
Regio Randstad

Meer dan 50% van de Nederlandse ondernemingen opereert zonder een vastgestelde en eenduidige datastrategie.

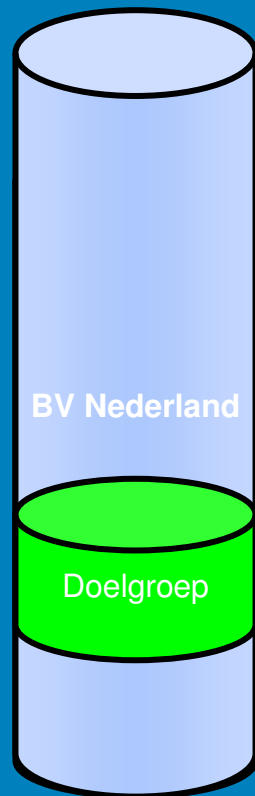


- Het QAS global research rapport 2008 beschrijft hoe organisaties omgaan met het managen van hun contactdata. Hieruit blijkt dat:
- 51% niet kon confirmeren of er een datastrategie aanwezig was;
- 95% erkend dat slecht management van datakwaliteit invloed heeft op hun omzet.

Dataproces



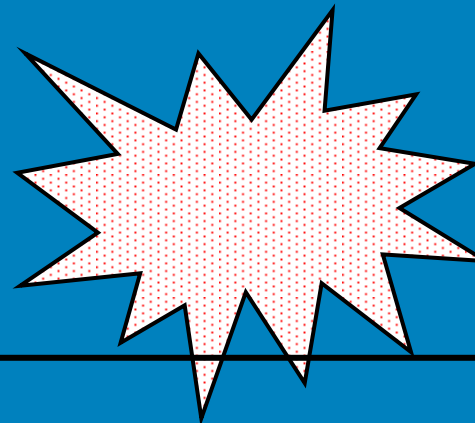
Methodiek



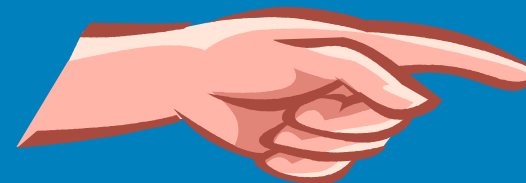
Koesteren



Bevechten

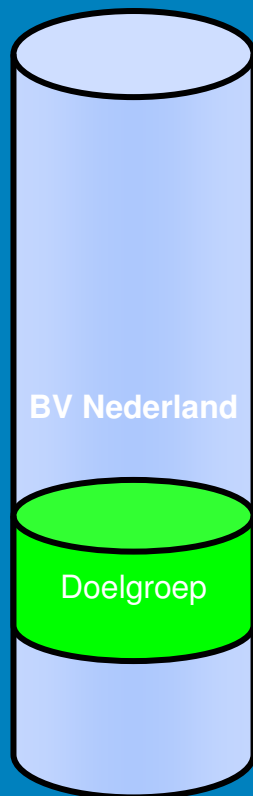


Ontwikkelen



Afscheid nemen

Data - Methodiek



Stap 1:
Koppelen van klant databases



Stap 2:
Opschonen, ontdebelen, verrijken
van klantendatabase(s)



Stap 3:
Modellering



Sizo Engine



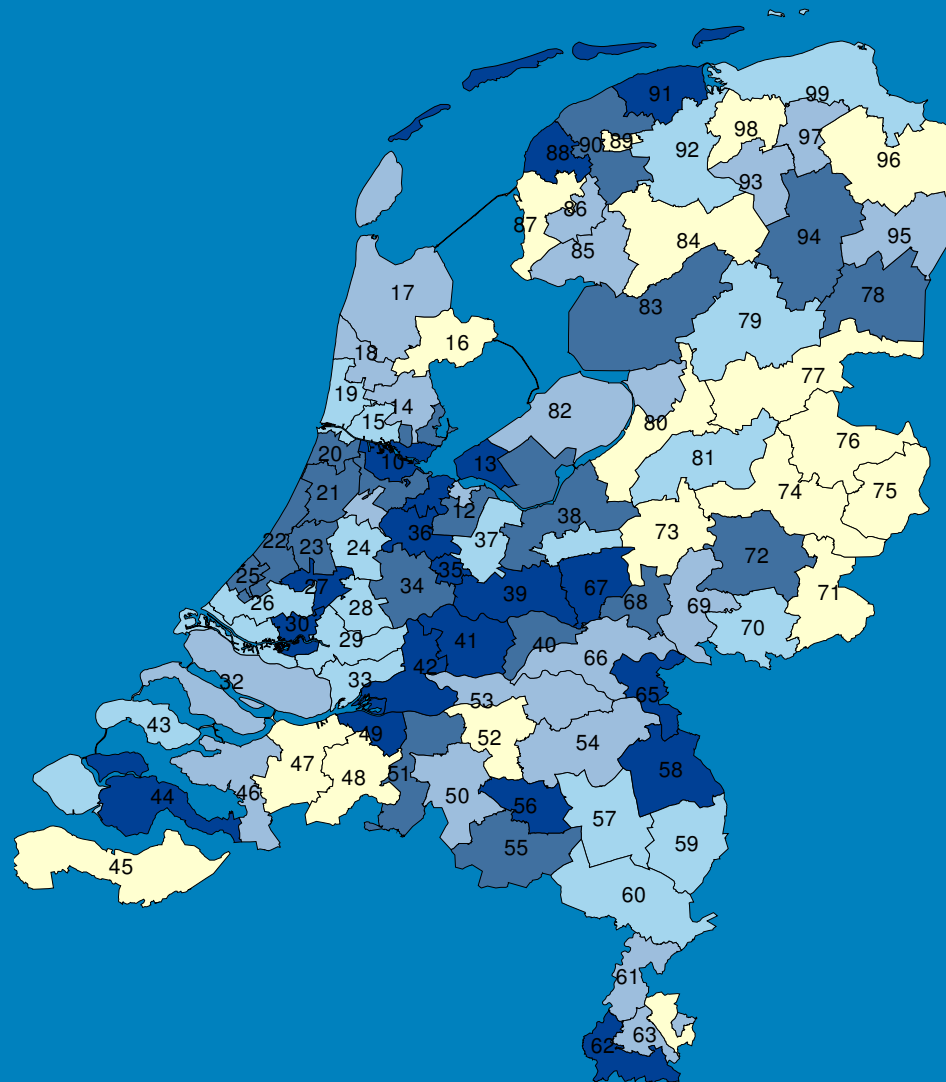
Zuster Acquisitie Concept



Methodiek

- (Voorspellend) Modelleren
 - De “selectie”
 - Marktpenetratie analyse
 - Klant-look-a-like model
 - Potentiële Klantwaarde model
 - Responsmodel
 - “Zuster acquisitie model”

Marktpenetratie analyse



Penetratie & potentie klanten

(2 positie postcode)

- 0,26% of hoger
- 0,21% - 0,26%
- 0,17% - 0,21%
- 0,14% - 0,17%
- Lager dan 0,14%

Innovatie

Traditioneel

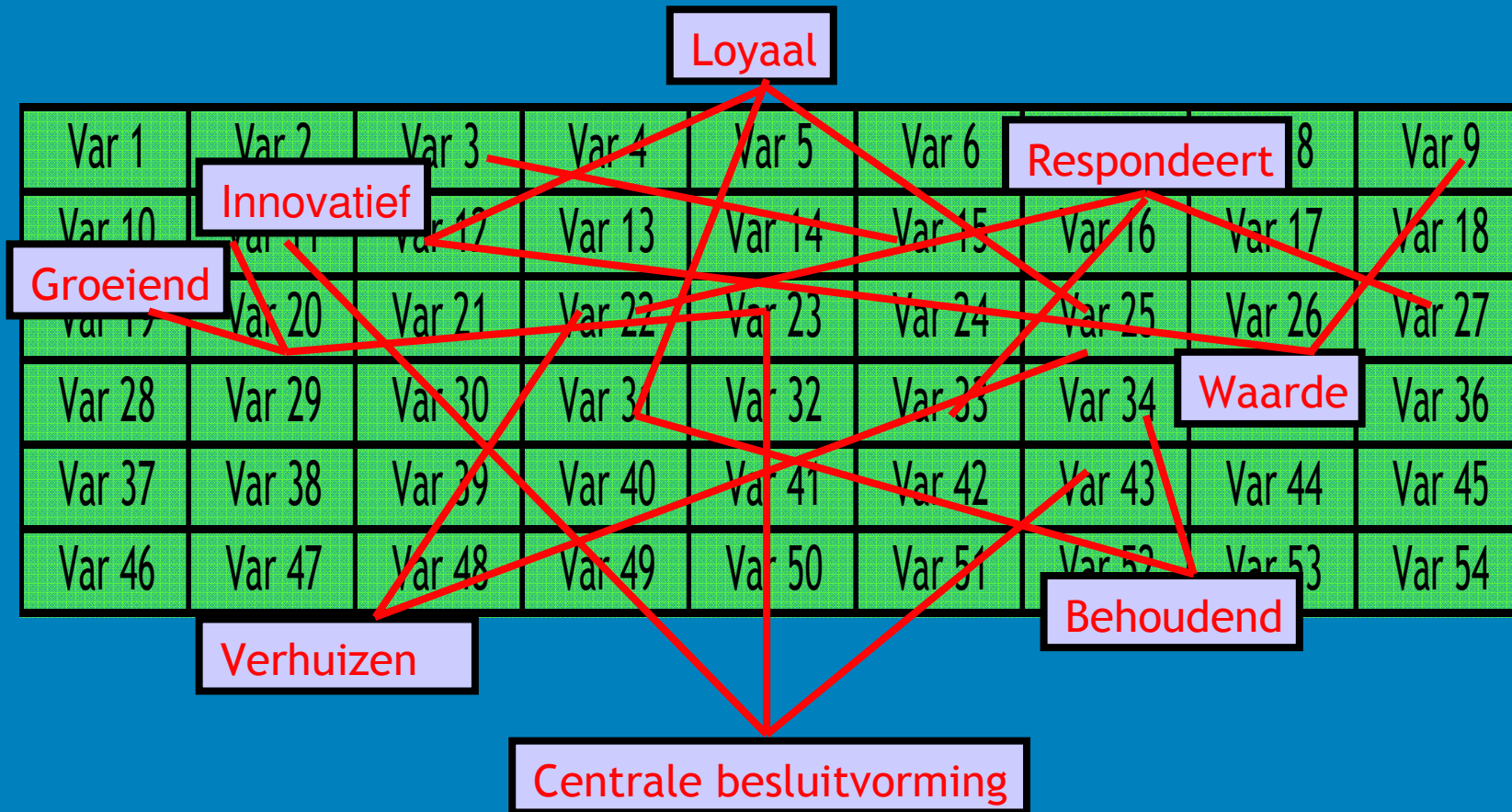
- Branche
- Klasse
- Regio
- Intuïtie en ervaring
- Omzet



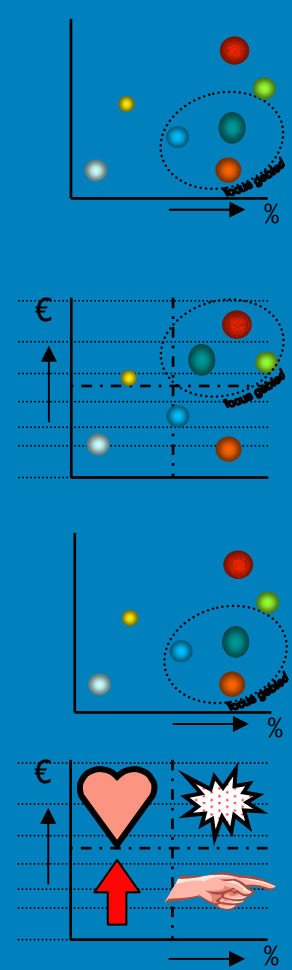
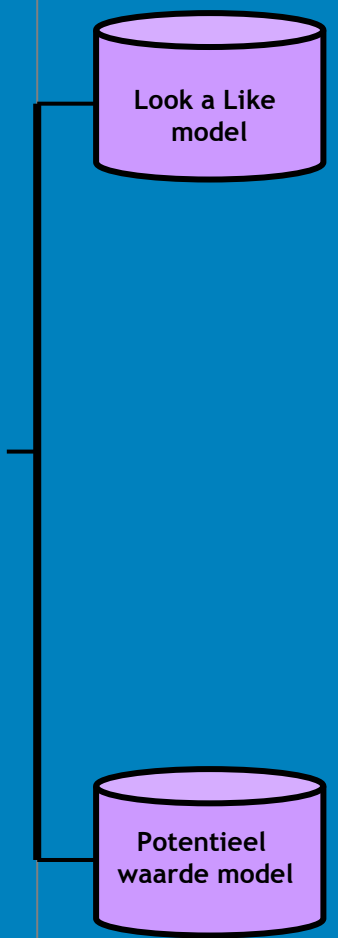
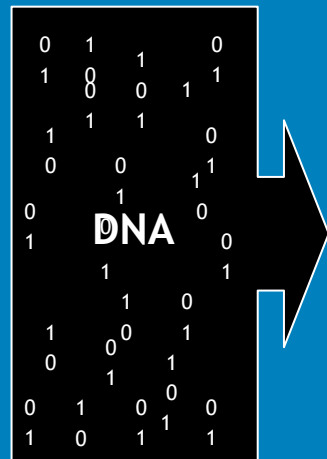
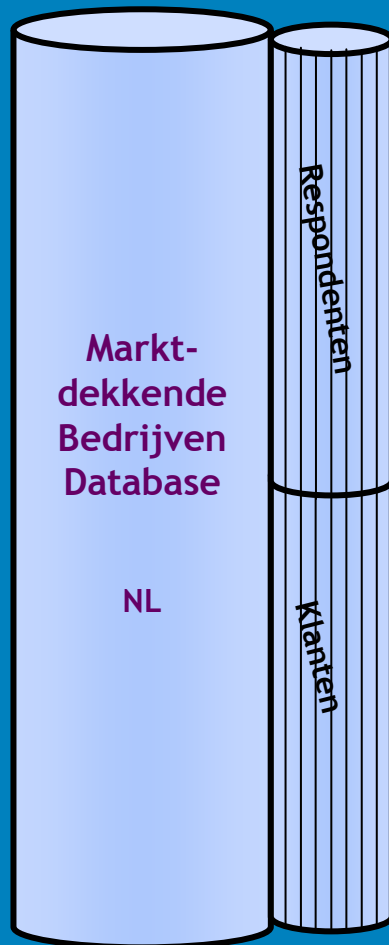
DNA

- Gedrag
- Leeftijd
- Inhoud
- Rechtsvorm
- Werkplekken
- Autonome beslissing
- Lokatie
- Statistiek
- Neurale netwerken

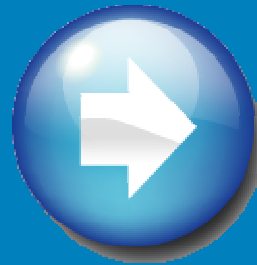
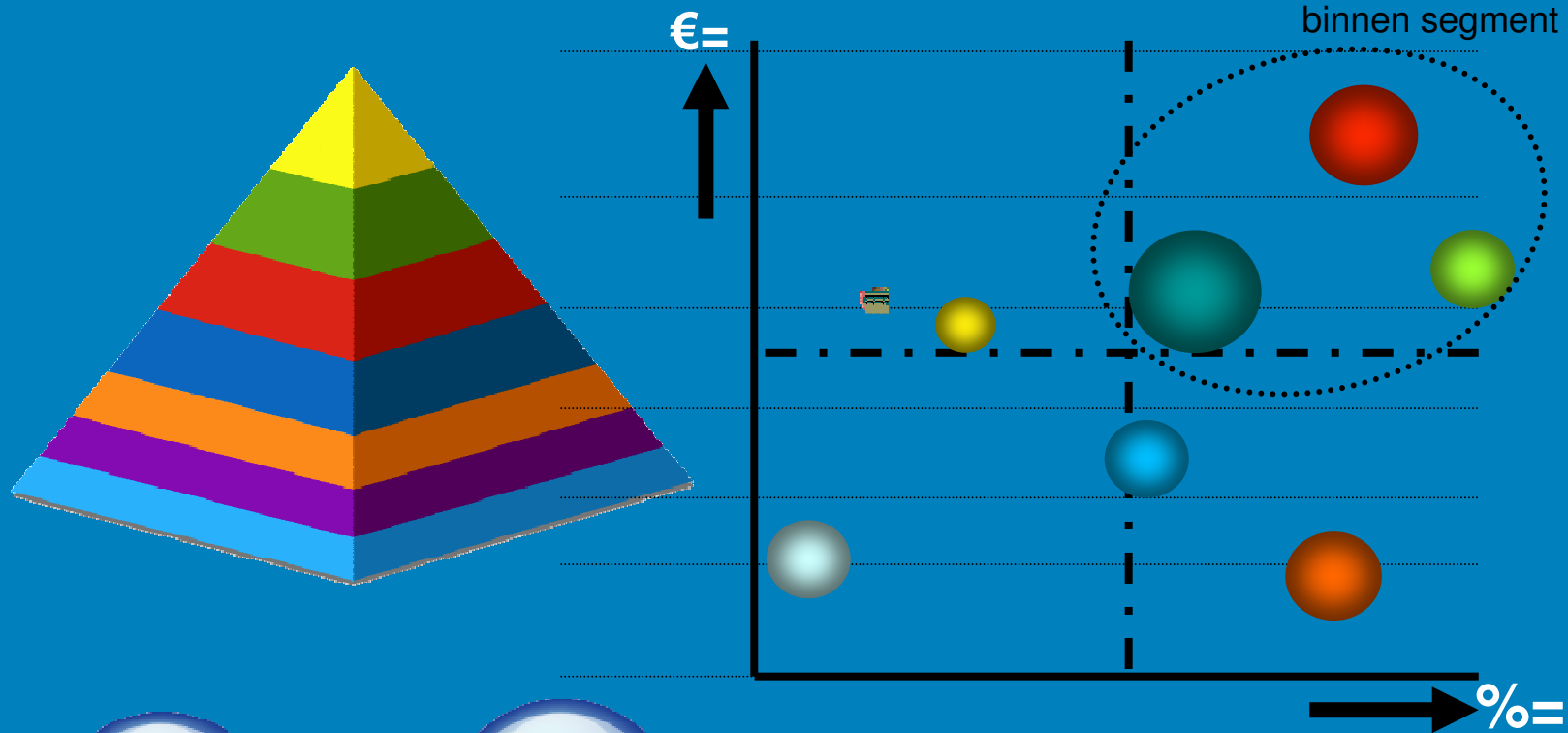
Significantie



Methodiek

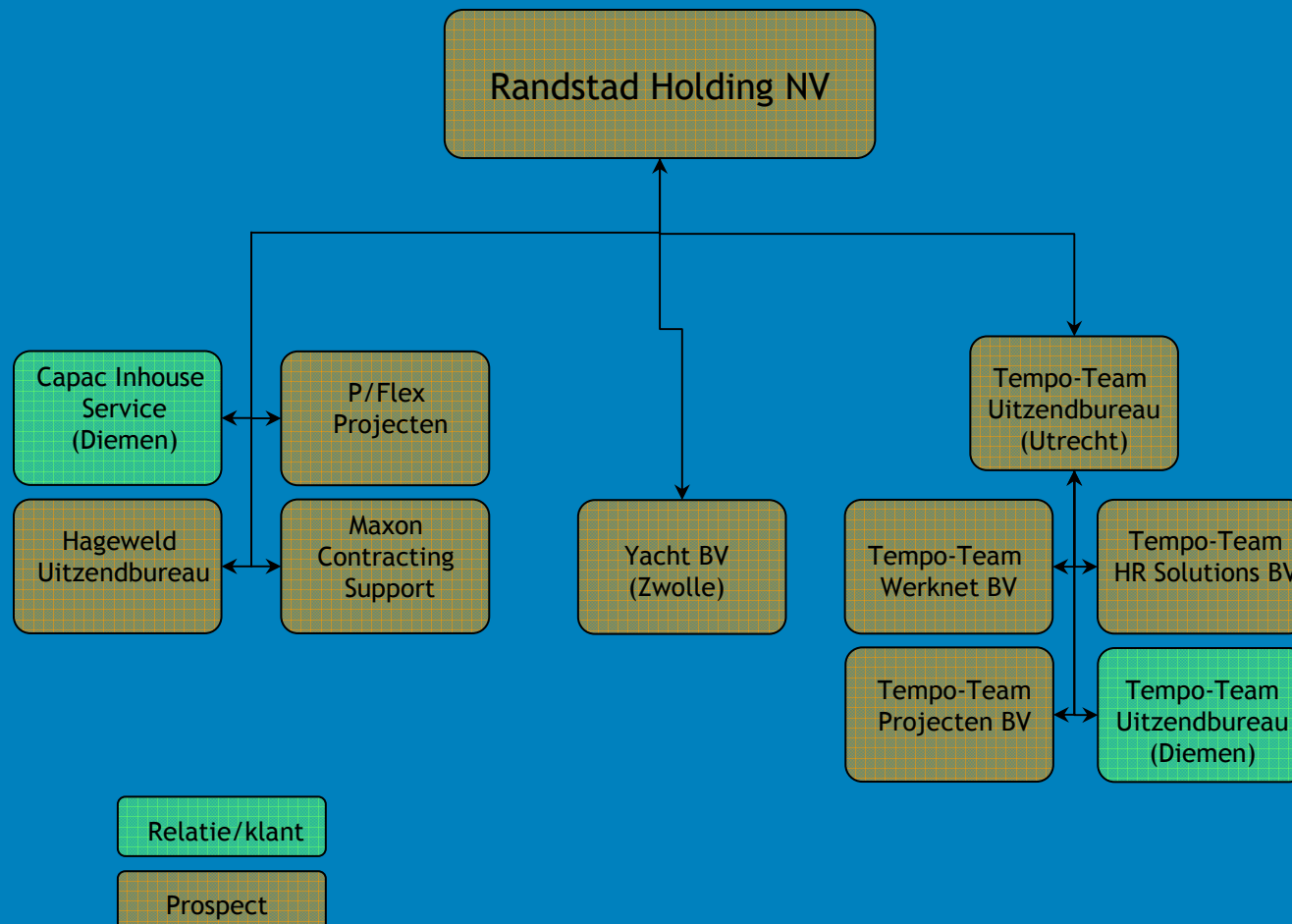


Grote geneigdheid

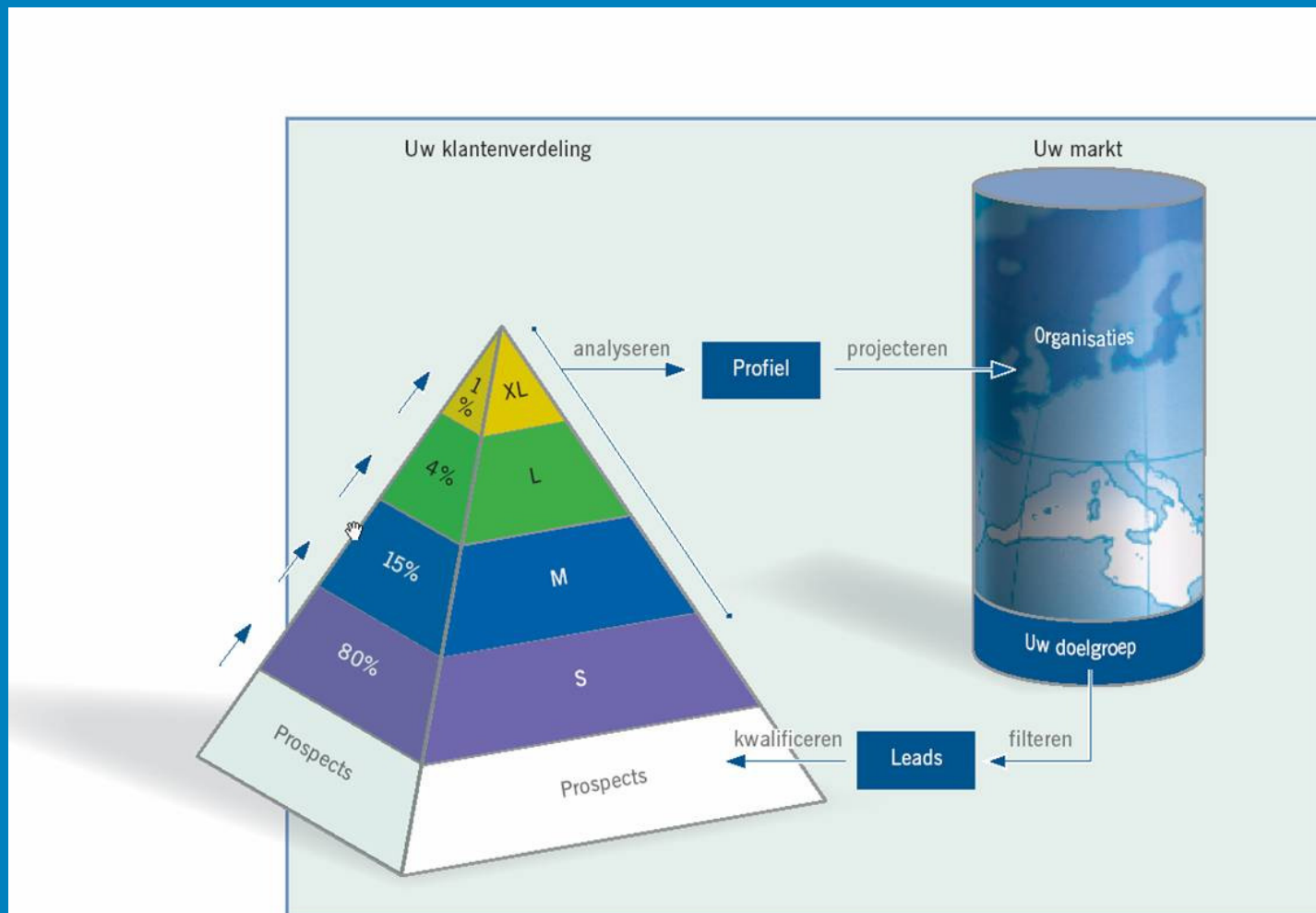


(%) Lijkt minder of meer op klant
(€) Meer of minder van toekomstige waarde

Zuster acquisitie concept



Aansporing



On-Sales B.V.

- Datakwaliteit
- Data-processen
- Data-intelligentie
- CRM Implementatie

T. 030-2679025

M. 06-53261082

E. info@on-sales.nl

I. www.on-sales.nl

