



Optimaliseer je verkoopstrategie in 3 stappen

PETER KALISHOEK

Praktijk

Veel techneuten die verkopen lopen opdrachten en omzet mis, doordat:

- Ze niet weten wie hun Meest Ideale Klant is.
- Ze geen verkooppijplijn hebben.
- Ze vooral veel praten over hun product in plaats van te luisteren naar hun klant.
- Ze denken vanuit hun eigen standpunt en niet vanuit hun klant.
- Ze hun klanten verwaarlozen na de opdracht.
- De structuur in hun verkoopproces ontbreekt.

Waarom is een goede verkoopstrategie belangrijk?

Een goede verkoopstrategie is van essentieel belang voor een gezond bedrijf. Want met een verkoopstrategie haal je een continue stroom aan opdrachten binnen.

Andere voordelen van een goede verkoopstrategie zijn:

- Een duidelijke structuur om nieuwe klanten binnen te halen.
- Een stijl van verkopen die goed bij je past.
- Klanten die graag met jou werken en daarvoor willen betalen.
- Financiële rust en vrijheid om vooral met je vak en techniek bezig te zijn.

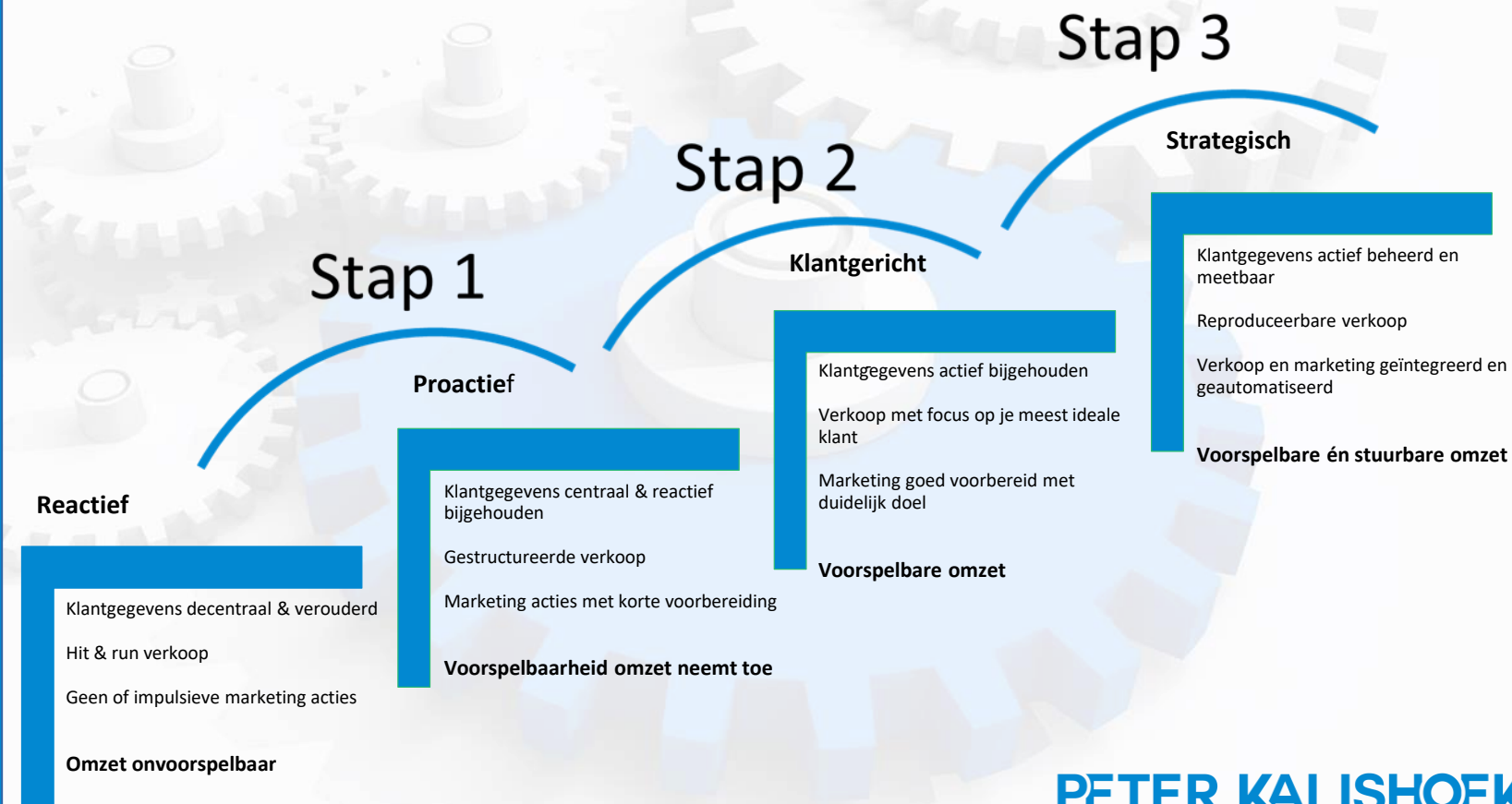


Optimaliseer je verkoopstrategie in 3 stappen

Je verkoopstrategie optimaliseer je aan de hand van de verkoopladder.

1. Bepaal je doel. Waar wil je met je bedrijf en je verkoop naar toe? Met een duidelijk doel ontwikkel je sneller.
2. Bepaal op welke trede van de verkoopladder je verkoopstrategie zich bevindt.
3. Je kunt stappen overslaan door alles in één keer goed op te zetten en in te richten.

Optimaliseer je verkoopstrategie in 3 stappen



Optimaliseer je verkoopstrategie in 3 stappen

Stap 1

Reactief

Klantgegevens decentraal & verouderd
Hit & run verkoop
Geen of impulsieve marketing acties

Omzet onvoorspelbaar

Proactief

Klantgegevens centraal & reactief bijgehouden

Gestructureerde verkoop

Marketing acties met korte voorbereiding

Voorspelbaarheid omzet neemt toe

Klantgericht

Klantgegevens actief bijgehouden

Verkoop met focus op je meest ideale klant

Marketing goed voorbereid met duidelijk doel

Voorspelbare omzet

Strategisch

Klantgegevens actief beheerd en meetbaar

Reproduceerbare verkoop

Verkoop en marketing geïntegreerd en geautomatiseerd

Voorspelbare én stuurbare omzet

Stap 1 – van Reactief naar Proactief

De kern van deze stap is je verkoopstrategie **structureren** en **optimaliseren**

De acties in stap 1 zijn:

1. Bepaal je missie als verkoper! Wat wil jij voor je klanten betekenen?
2. Definieer de fases die je klanten doorlopen in je verkoopproces.
Bijvoorbeeld: suspect/10%, prospect/20%, offerte/50%, etc.
3. Maak een pijplijn met alle verkoopkansen incl. de waarde van de opdracht. Zet deze in de juiste verkoopfase. Bereken de waarde van de verkoopkans door de waarde van de opdracht met het % van de verkoopfase te vermenigvuldigen.
4. Breng al je bestaande en potentiële klanten in kaart in één overzicht.

Stap 1 – van Reactief naar Proactief

De resultaten van stap 1 zijn:

- Jouw persoonlijke kompas waarop jij je commerciële keuzes maakt. Met je missie als verkoper onderscheid jij je in de markt.
- Een continue stroom aan voorspelbare opdrachten. De pijplijn geeft je zicht op je belangrijkste en succesvolste verkoopkansen. Daaraan besteed je gericht je tijd en energie.
- Inzicht wie van je klanten je op welke manier en hoe vaak kan benaderen. Plan dit in je agenda zodat je je aandacht en tijd goed verdeelt.

Optimaliseer je verkoopstrategie in 3 stappen



Stap 2 – van Proactief naar Klantgericht

In deze stap breng je **focus** aan in je verkoopstrategie.

De acties in stap 2 zijn:

1. Bepaal wie voor jou je meest ideale klant is. Van welke klant wil je er wel 100 hebben? Wat zijn hiervan de kenmerken? Welke klanten in je klantenbestand voldoen aan deze kenmerken en welke niet?
2. Maak een korte heldere boodschap welke probleem je voor deze meest ideale klant oplost. In Jip-en-Janneke taal zodat je buurvrouw en zwager het ook snappen.
3. Vertaal de eigenschappen van je product of dienst in voordelen voor deze meest ideale klant.

Stap 2 – van Proactief naar Klantgericht

De resultaten van stap 2 zijn:

- Een opgeschoond bestand met klanten die goed bij jou passen.
- Jouw niche in de markt.
- Heel veel ambassadeurs. Je klanten en relaties snappen wat je doet en kunnen je helpen bij het promoten en verkopen.
- Je denkt vanuit je meest ideale klant.

Optimaliseer je verkoopstrategie in 3 stappen

Stap 3

Reactief

Klantgegevens decentraal & verouderd
Hit & run verkoop
Geen of impulsieve marketing acties

Omzet onvoorspelbaar

Proactief

Klantgegevens centraal & reactief bijgehouden

Gestructureerde verkoop

Marketing acties met korte voorbereiding

Voorspelbaarheid omzet neemt toe

Klantgericht

Klantgegevens actief bijgehouden

Verkoop met focus op je meest ideale klant

Marketing goed voorbereid met duidelijk doel

Voorspelbare omzet

Strategisch

Klantgegevens actief beheerd en meetbaar

Reproduceerbare verkoop

Verkoop en marketing geïntegreerd en geautomatiseerd

Voorspelbare én stuurbare omzet

Stap 3 – van Klantgericht naar Strategisch

In deze stap **automatiseer** je zo veel als mogelijk je verkoopstrategie.

De acties in stap 3 zijn:

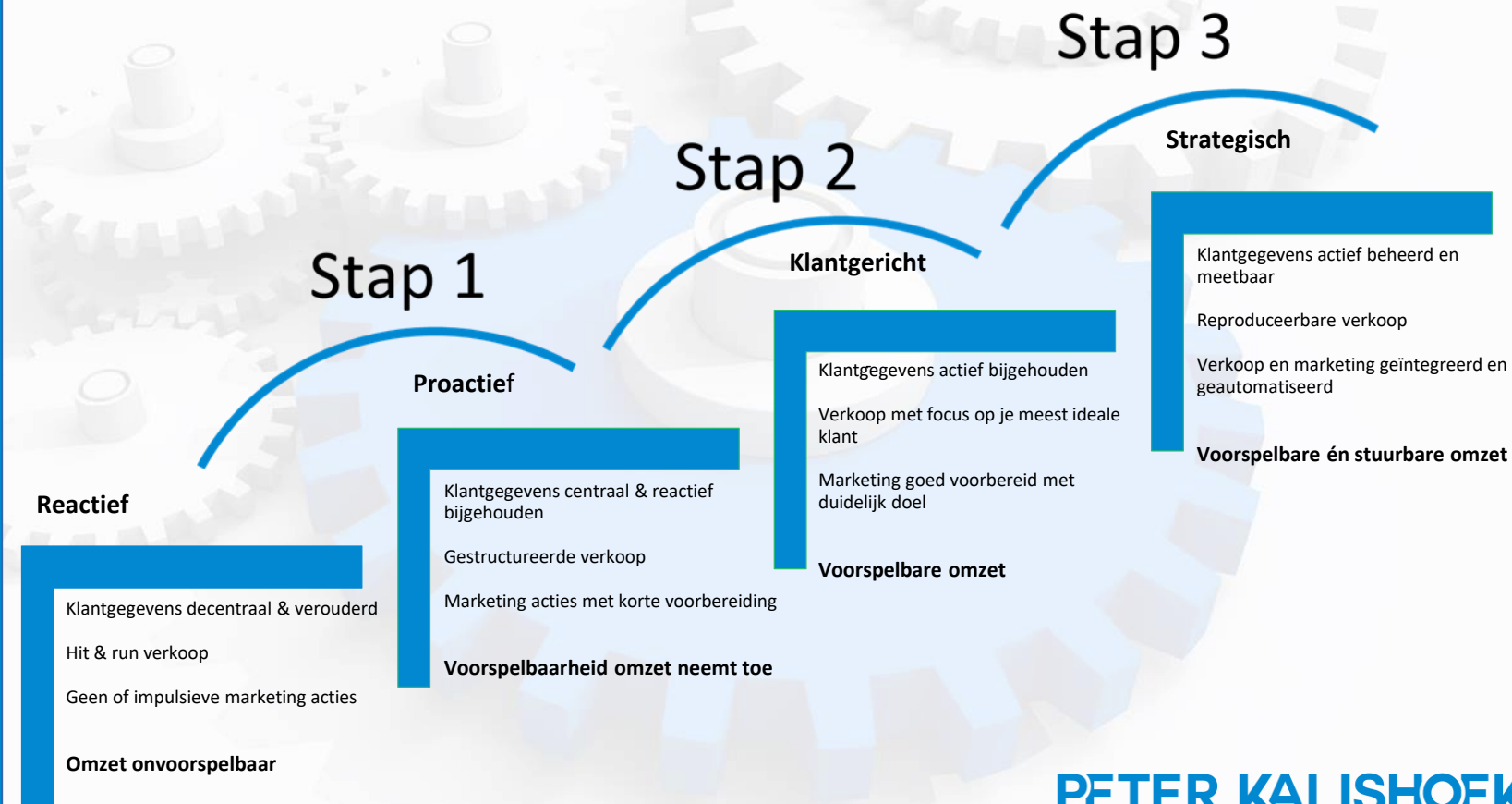
1. Als je dat nog niet hebt gedaan! Gebruik een CRM-systeem voor je klantenbestand, je pijplijn en je marketingactiviteiten.
2. Standaardiseer alle onderdelen in je verkoopstrategie. Je weet in deze stap intussen heel goed wat voor jouw werkt en wat niet.
3. Meet de resultaten van je verkoop- en marketingactiviteiten. Denk daarbij bijvoorbeeld aan het aantal reacties op je mailingen, het aantal klantgesprekken, het aantal uitgebrachte offertes, aantal opdrachten, het aantal downloads en website bezoeken etc.

Stap 3 – van Klantgericht naar Strategisch

De resultaten van stap 3 zijn:

- Je marketingsysteem genereert automatisch afspraken met nieuwe klanten die jou herkennen als degenen die de oplossing heeft voor hun probleem.
- Je omzet is voorspelbaar én stuurbaar. Je stuurt je verkoop bij aan de hand van de verkoop- en marketingresultaten.

Optimaliseer je verkoopstrategie in 3 stappen



Optimaliseer je verkoopstrategie in 3 stappen

Wil je sneller grote stappen maken?

Maak dan een [afsprak](#), zodat je binnen 3 maanden een goed lopende verkoopstrategie hebt en je moeiteloos nieuwe opdrachten binnenhaalt.



Peter Kalishoek

peter@peterkalishoek.nl of 06 - 286 76 414

Bouw in 3 maanden een continue stroom aan opdrachten!

PETER KALISHOEK