



Commerciële Quick Scan

Heeft de huidige economische crisis ook zijn weerslag op uw business? Juist in een neergaande markt zijn uw commerciële activiteiten van essentieel belang. Relatiebeheer en Acquisitie maken het verschil. De Commerciële Quick Scan van CTB ICT Flex helpt u deze processen te optimaliseren en uw commercieel succes te vergroten door actief kansen te creëren.

Passief of actief?

Het aantal uitzendingen neemt drastisch af en bedrijfsresultaten vallen tegen. De economische crisis heeft zijn weerslag op de flexbranche. Er zijn minder vacatures en het is moeilijker geworden om nieuwe klanten aan uw organisatie te binden. Passief wachten op betere tijden is geen optie. Acquisitie van nieuwe opdrachtgevers en het onderhouden van uw bestaande relaties is nu nog belangrijker geworden. Focus op uw commercieel proces kan de impact van de huidige marktsituatie op uw organisatie beperkt houden.

Tijd voor actie dus!

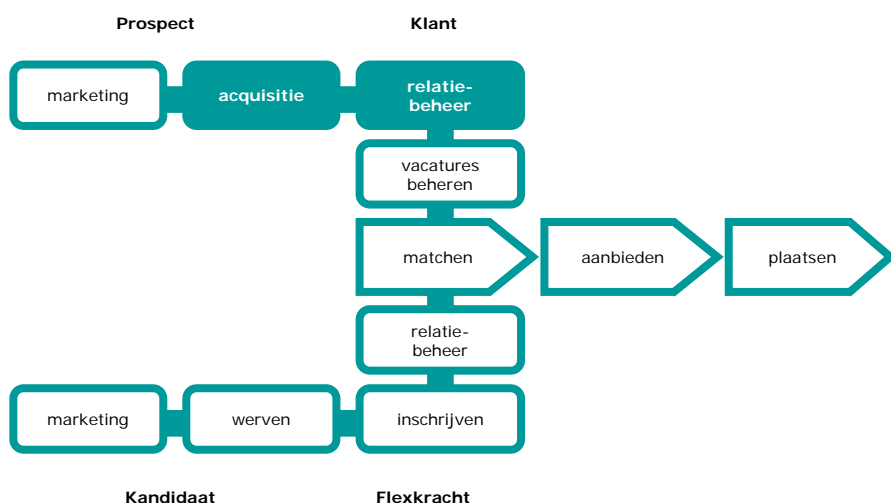
Niet alleen meer gas geven, maar uw succes vergroten door effectief kansen te creëren. De Commerciële Quick Scan van CTB ICT Flex kan u hierbij helpen.

Commercieel succes

De Quick Scan maakt in korte tijd de belangrijkste verbeterpunten in uw commerciële processen zichtbaar. We richten ons hierbij op de operationele activiteiten op het gebied van Acquisitie en Relatiebeheer. Zowel de aansturing als de uitvoering, inclusief het gebruik van de ondersteunende ICT-faciliteiten. Het resultaat: inzicht in uw commerciële performance en advies in de vorm van verbeterpunten en Quick Wins. Van praktische handreikingen voor uw intercedenten, procesmatige verbeteringen tot ICT-tips voor maximale procesondersteuning met rendement.

Inhoud Scan

Na een telefonische intake met de commercieel eindverantwoordelijke, wordt een doelstelling en hypothese geformuleerd. Deze toetsen we tijdens een bezoek aan een van uw vestigingen. Aan de hand van een enquête nemen we interviews af met de vestigingsmanager en intercedenten. De uitkomsten, conclusies en adviezen worden in een rapport vastgelegd en persoonlijk aan u gepresenteerd.



CTB ICT Flex BV

Postbus 239

6710 BE Ede

T (0318) 670 470

F (0318) 670 702

verkoopflex@ctb.nl

www.ctb.nl

*© Commerciële Quick Scan is een initiatief van
CTB ICT Flex: als BusinessPartner voor de
Flexbranche zijn we u graag van dienst!*

Met de businessgerichte services & innovatieve software van CTB ICT Flex maakt u het verschil!

Rapportage

Als resultaat van de Quick Scan presenteren we u een adviesrapport met daarin een feitelijke weergave van onze bevindingen, inclusief kwantitatieve nul- en resultaatmeting. Op basis van de uitkomsten geven we (voor de top 3 verbeterpunten) concrete adviezen en pragmatische tips om uw operationele commerciële proces te optimaliseren. We noemen dit Quick Wins. Adviezen die op korte termijn uitvoerbaar zijn en snel resultaat opleveren.

Meting Commerciële Performance

Tijdens de Quick Scan maken we met FMS de commerciële performance van de afgelopen 3 maanden inzichtelijk (nulmeting). Voor de vestiging die we bezoeken meten we de relatie tussen commerciële activiteiten en het resultaat ervan. Bijvoorbeeld het aantal contactmomenten versus nieuwe plaatsingen bij bestaande en nieuwe klanten. Drie maanden na implementatie van de Quick Scan adviezen voeren we dezelfde meting nogmaals uit (resultaatmeting). Hiermee heeft u niet alleen belangrijke managementinformatie in handen, u ziet meteen of de extra focus op uw commerciële activiteiten rendeert.

Commerciële Quick Scan

- Scan van operationeel commercieel proces.
- Scope: aansturing en uitvoering van acquisitie en relatiebeheer, incl. ICT-gebruik.
- Telefonische intake: doelstelling en hypothese.
- Bezoek aan 1 vestiging: onderzoek middels enquête en interviews.
- Resultaat: rapport en presentatie van de bevindingen en conclusies.
- Quick Wins: concrete adviezen voor top 3 verbeterpunten.
- Stuurinformatie: performancemeting, relatie commerciële activiteiten vs. commercieel succes.
1 vestiging, 0-meting laatste 3 mnd, resultaatmeting 3 mnd na implementatie Quick Wins.

Geïnteresseerd?

Neem contact op met uw accountmanager voor meer informatie. Tel: (0318) 670 470. E-mail: verkoopflex@ctb.nl.