



Know me – Hear me – Grow me

Key Account Management planen der sikrer fokus & resultater

Er du re-aktiv eller pro-aktiv i forhold til dine kunder?

Har du styr på dine kunder? ? Kender kunden alle dine produkter og services? Er der udviklingspotentialer og x-salgs muligheder? Er kunderne profitable? Hvor mange kunder er på vej væk? Det er nogle af de spørgsmål der er centrale at have et svar på.

At få succes i salgsarbejdet med kunderne kræver nemlig viden, relationer, struktur og vedholdenhed.

Vi hjælper dig med at arbejde struktureret og målrettet med at fastholde og udvikle eksisterende kunder, samt give inspiration til at skaffe de rigtige nye kunder.

Med udgangspunkt i forretningsstrategien, og med særligt fokus på at fastholde og udvikle kunder, samt at skaffe new bizz, udvikler og implementere vi det praktiske værktøj for dine Account Managers.

KAMPLAN er værktøjet der sikre en fælles, målrettet og prioriteret indsats i salgsarbejdet der understøtter virksomhedens strategi og mål.

Værktøjet bidrager endvidere til at sikre en videnddeling på tværs af kunder.

KAMPLAN kan evt. implementeres i dit CRM system, Business Contact Manager eller i en database som for eks. Excel eller Access.

Leverance:

Et forløb kan typisk gennemføres indenfor en tidsperiode på 4-12 uger efter behov.

Vi afholder workshops, giver individuel rådgivning, levere værktøjer i form af dokumenter og regneark. Dette anvendes som udgangspunkt for at udfærdige konkrete planer for de udvalgte kunder.

Vi kan tilbyde at udvikle løsningen som ad on til CRM system, Business Contact Manager eller en database (Excel eller Acces)

Pris:

Aftales individuelt efter behov og omfang.



1 **Udvælgelse og segmentering af nøglekunder.**



2 **Hvad skaber værdi kunden?**



3 **Hvem har vi kontakt og relationer til? Hvem er beslutningstager hos kunden?**



4 **Hvad er potentialet og mulighederne?**



5 **Hvilke løsninger og kompetencer har vi der kan hjælpe kunden til at få en øget værdiskabelse?**



6 **Hvad er sandsynligheden for at sælge andre produkter/løsninger?**



7 **Prioritering af muligheder og ressourcer.**



8 **En konkret plan for den enkelte kunde udarbejdes.**



For yderligere information:
Ring + 45 2296 5445 eller mail info@efficiens.nu