

Meer en beter verkopen wordt evident

Meer deals voor uw onderneming én een verzekerde groei. Dat belooft Serge Vanhaverbeke van het consultancybedrijf Ubeon business experts met zijn MORESALES-actieplan voor kmo's. Onze nieuwsgierigheid is alvast gewekt. Hoe werkt deze veelbelovende oplossing? En wordt ook uw bedrijf er beter van? Wij voelen deze B2B Market Strategy Expert aan de tand.

Is het MORESALES-actieplan een verkoopstraining?

Serge: "Oh nee, helemaal niet. Opleidingen en coachprogramma's werken op de vorm: hoe verkoopt u beter? Welke verkooptechnieken past u het best toe? Zoals klanten spiegelen door hun gedrag en houding te imiteren en dergelijke. Ik werk op inhoud: tijdens de uitvoering van een uniek en intensief actieplan, krijgt mijn opdrachtgever pasklaar bedrijfsadvies. Het resultaat? De onderneming creëert een fundamentele meerwaarde voor haar doelgroep: in haar aanbod, dienstverlening en kwaliteit. En de verkoop schiet als vanzelf de hoogte in. Omdat de meerwaarde evident is geworden voor de verkoopploeg en vooral voor het prospect, en niet meer moet verpakt worden in een "vlot verkooppraatje".

Hoe werkt het MORESALES-actieplan concreet?

Serge: "In een notendop: ik start met een focusoefening binnen het bedrijf. We zoeken groeikansen en benoemen de elementaire doelgroepen. Daarna interview ik enkele prospects als onafhankelijk, extern adviseur: Mijn aandachtspunt? Wat vinden zij – de (potentiële) klanten van het bedrijf – belangrijk? Dit onderzoek brengt verhelderende inzichten. Het vormt dan ook het vertrekpunt van het MORESALES-actieplan. Bij elke stap die daaruit voortvloeit, lever ik gericht advies: actiepunten selecteren, strategie en aanpak bepalen, oplossingen organiseren, en marketing- en verkoopacties plannen, ... Mijn motto: get organised before you go to market. Het eindresultaat? Een aanbod dat op-en-top afgestemd is op de wensen, noden, behoeften én angsten van de klant. En een bijgestelde dienstverlening en aangepast kwaliteitsmanagement. Kortom: een bedrijf dat vanuit haar ziel op één lijn zit met de wens van zijn prospects."

Wat is het resultaat van het MORESALES-actieplan?

Serge: "Na het MORESALES-actieplan, kent een onderneming zijn klanten door en door. Bovendien vallen deze als een blok voor de unieke meerwaarde die het bedrijf creëert in zijn aanbod en dienstverlening. Vaarwel concurrenten! En het verkoopteam is gemotiveerder dan ooit. Want onze methode schept een krachtig intern draagvlak. Terwijl het bedrijfsmanagement de touwtjes stevig in handen houdt."

Wat is uw rol in het MORESALES-actieplan?

Serge: "Het MORESALES Actieplan bestaat uit verschillende fases. Ik begeleid elke stap persoonlijk, als extern adviseur. Deze individuele, intensieve aanpak is een van de grote sterktes van de methode. Daarom begeleid ik ook maximaal zes bedrijven per jaar. Een proces kan een maand, maar ook een jaar duren. Wekelijks ga ik aan de slag met verschillende bedrijfsmedewerkers: van de directie tot het marketing- en salesteam. Bij elke fase hoort een aparte offerte, en na elke stap volgt ook een tussentijdse evaluatie. Dé garantie voor de klant dat hij binnen budget blijft én optimaal resultaat boekt! Dat bewijst ook een onafhankelijk tevredenheidsonderzoek, waarin mijn methode een score van 94 procent klantentevredenheid behaalt."

Wie kan aankloppen voor een MORESALES-actieplan?

Serge: "Twee voorwaarden: het bedrijf heeft een duidelijke groeiambitie én is een kmo. Van een tweemanszaak tot een flink uit de kluiten gewassen onderneming met tweehonderd werknemers: ze worden allebei beter van mijn aanpak. Grotere bedrijven bedien ik niet, omdat de interne structuren onze hands-on aanpak vertragen. En omdat een marketing- en salesmanager daar de touwtjes al stevig in handen heeft. Kmo's gids ik via concrete inzichten vakkundig naar goed onderbouwde beleidskeuzes. Met als direct resultaat meer en betere verkoop."

Goeiambities?



Serge Vanhaverbeke
B2B Market Strategy Expert, ubeon business experts_
serge.vanhaverbeke@ubeon.be
tel. +32 (0) 9 324 16 16
www.ubeon.be/sergevanhaverbeke

KMO bedrijf met groeiambities?

Kies voor **essentieel advies**, zonder franjes.

www.ubeon.be/sergevanhaverbeke
B2B market strategy expert
ubeon