

## “MET SUCCES ONDERNEMEN IN DE ZAKELIJKE MARKT?”

Uitstelgedrag door Corona, minder zakelijke kilometers, chiptekorten, lange levertijden, de CAFE norm, de opkomst van nieuwe merken etc. De merkimporteurs en hun dealerorganisaties zijn de afgelopen tijd met meerdere uitdagingen tegelijkertijd geconfronteerd die vaak een lager bedrijfsrendement tot gevolg hebben. Hoe kunnen zij met deze marktomstandigheden toch succesvol ondernemen?

### *Hoe bewerk ik op juiste manier de zakelijke markt?*

Het is van belang om gedetailleerd in te gaan op de volgende zes vragen:

1. In welke branches en marktsegmenten liggen nu de meeste potentiële kansen?
2. Hoe bereik ik kostenefficiënt maar ook klantgericht de juiste aanspreekpartner bij de prospects?
3. Met welke boodschap en met welke precieze propositie ga ik het gesprek aan met mijn prospects?
4. Met welke benadering houden we op de juiste manier contact met onze bestaande klanten en hoe realiseren we daar het verkooppotentieel?
5. Hoe garanderen we dat hun behoefte op de juiste manier wordt geïnventariseerd en ingevuld?
6. Hoe zorg ik ervoor dat mijn accountmanagers juist zijn toegerust om met de juiste boodschap en propositie het verkooppotentieel te realiseren inclusief een hoge klanttevredenheid?



### *Er zijn nog kansen genoeg!*

De merkimporteur en dealerorganisaties zullen zich flexibel op moeten stellen om alle uitdagingen het hoofd te bieden.

MSR wijst hierin de weg, gebruikmakend van de **MSR Fleetdatabase** met daarin alle bedrijven in Nederland inclusief hun wagenpark, een **Lead Management Systeem** om de acquisitie goed te kunnen monitoren en de **MSR Salesapp** die ervoor zorgt dat altijd de juiste propositie kan worden gepitched.

Wij adviseren en coachen de accountmanager in zijn zakelijke marktwerking en we vergroten zijn competenties en vaardigheden, maar we maken ook het totale proces van relatiebeheer, marktwerking en acquisitie succesvol.