Sales week

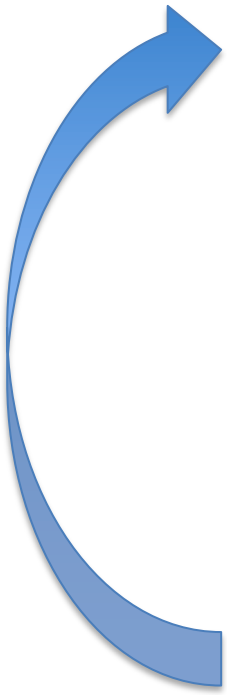
Sales week

Praktische handvatten om je commerciële doelen te behalen, bestaansrecht en je targets te realiseren.

Toepassing salesweek

- Deze week salesstrategie klaar en vanaf volgende week uitvoeren (en bijstellen)
- Richting geven aan jezelf en je team
- Bij je eindassessment

Waar sta je nu?



- ✓ Team gevormd en rollen verdeeld
- ✓ Idee geformuleerd en in 1 zin te vertellen
- ✓ VPC gemaakt
- ✓ Validatie:
  - ✓ Customer interviews gedaan
  - ✓ Desk research gedaan
- ✓ VPC aangepast..
- ✓ Vertrouwen dat er markt is voor je idee
- ✓ Operations ingericht

Volgende stap

- Je plek veroveren op de markt
- Maar hoe doe je dat?
- Verzin een list en noem die je sales strategie?
- Creëer een goed doordachte creatieve aanpak voor je sales, voer die uit en verbeter hem gaande weg

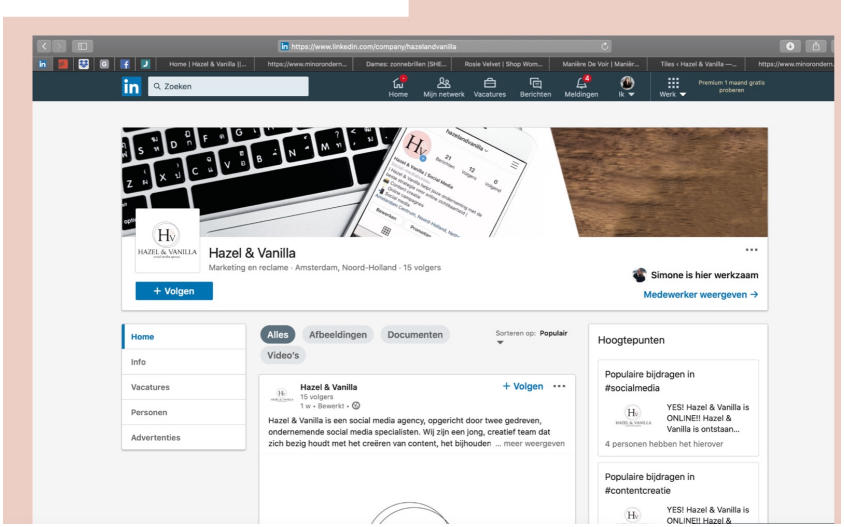
Nog 10 werkweken

Kalenderweek	Minorweek	Ondersteunende commerciële activiteiten vanuit de minor
46	10	Salessprint met als resultaat Sales strategie & planning
47	11	
48	12	Creatorsweek Sprint
49	13	Campagne stand-up
50	14	Sales campagne week 1 *
51	15	Sales campagne week 2 *
52	16	Kerst reces
1	17	Kerst reces
2	18	Sales campagne week 3 *
3	19	Persoonlijk Ontwikkel gesprek + Gala *
4	20	Eind assessment

Sales strategie

Doel:

Het ontwikkelen van een sales aanpak die past bij jouw doelgroep, markt, product of dienst.



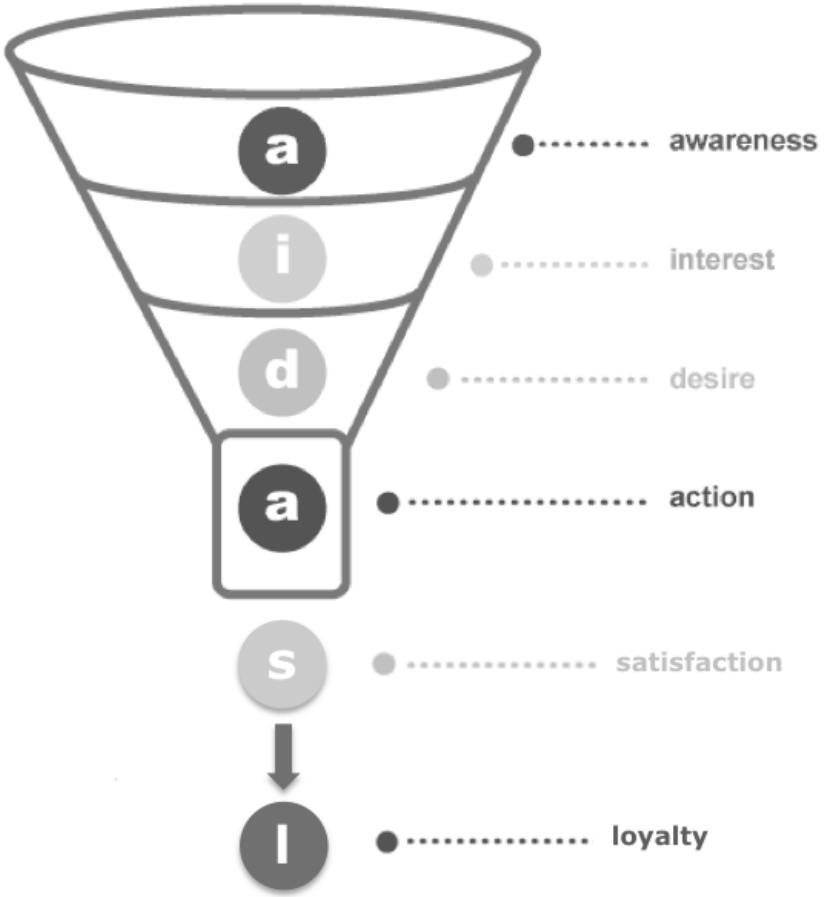
Sales strategie

MINOR ONDERNEMERSCHAP

Onderwerpen:

- Marketing en sales
- De sales funnel
- Voorbeeld van een sales aanpak
- Opdracht: beschrijf je salesstrategie
- Vastlegging van salesstrategie in de drive/ deck

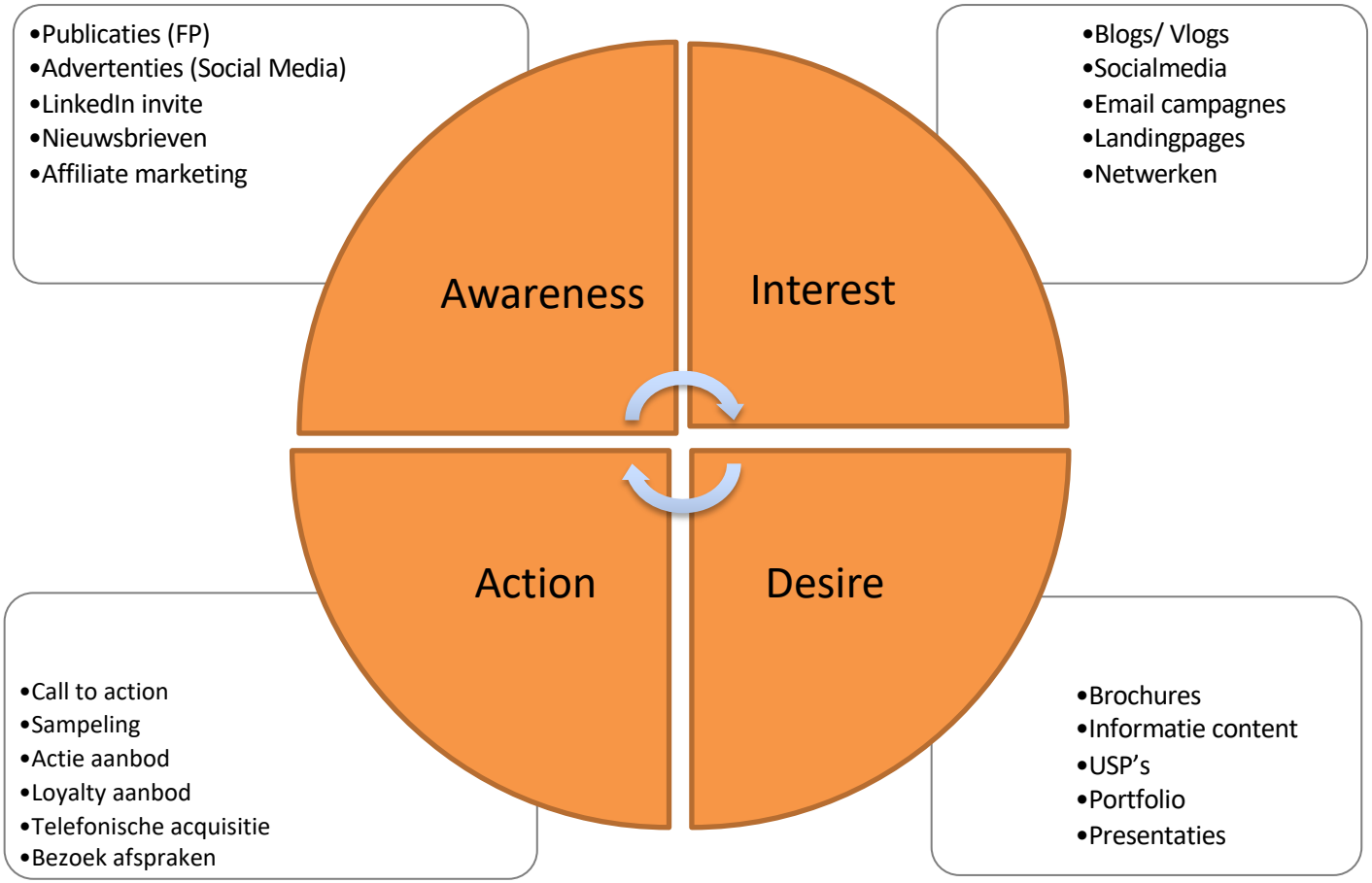
Marketing en sales



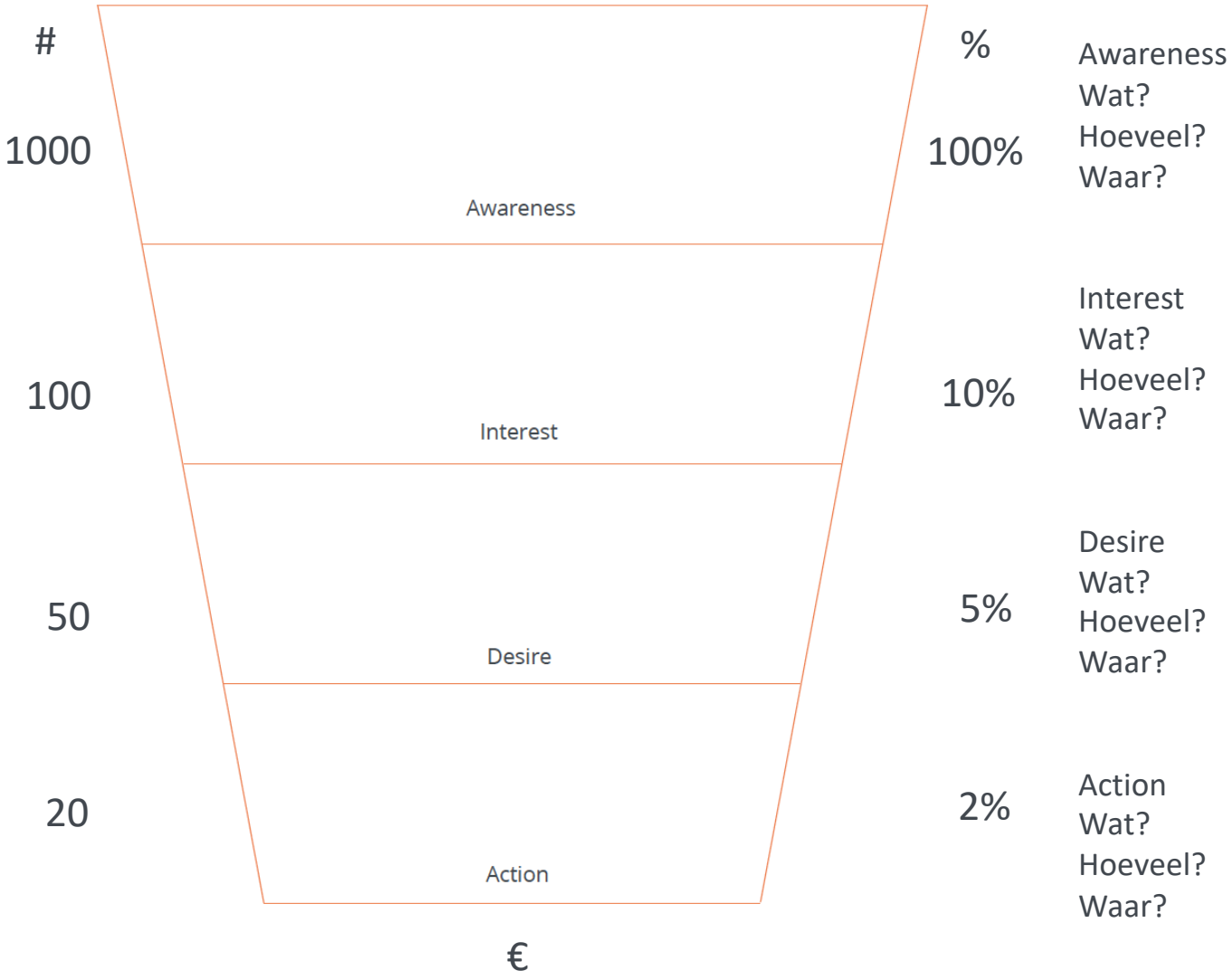
Marketing

Sales

Marketing en sales



Sales funnel



Sales Funnel

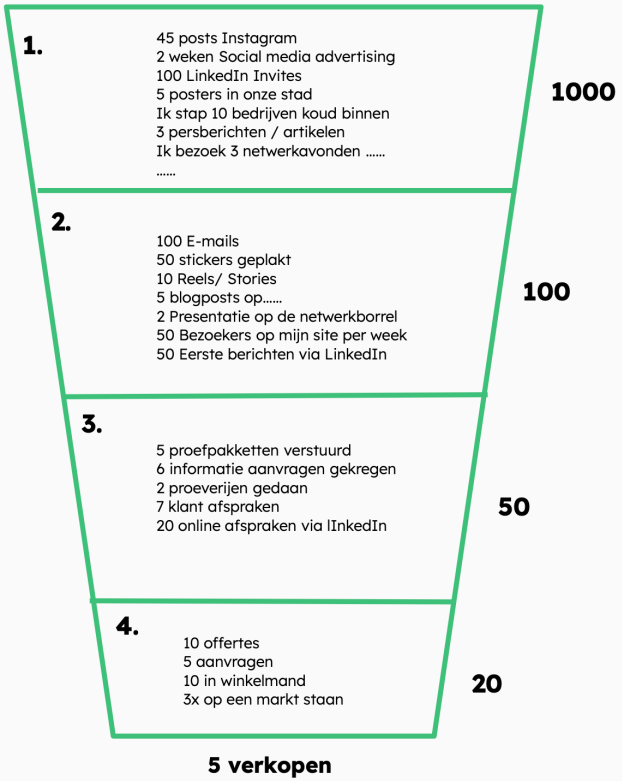
1. **Je eerste contact / kennismaking met je merk bestaat uit**
   Bijvoorbeeld: hoeveel free publicity, social media posts of invites, netwerk bijeenkomsten, nieuwsbrieven, posters, je stapt ergens binnen etc.

1. **Informeren en prikkelen**
   Bijvoorbeeld hoeveelheid: blogs, vlogs, e-mail campagne, netwerk, landingspagina, poster, stickers QR-code, cold calling, een vette slights, je site?

1. **Hoe ziet je verleiding eruit?**
   Bijvoorbeeld via: brochure, informatie pack, informatie mail, USP's, portfolio, presentaties, proeverij, testers.

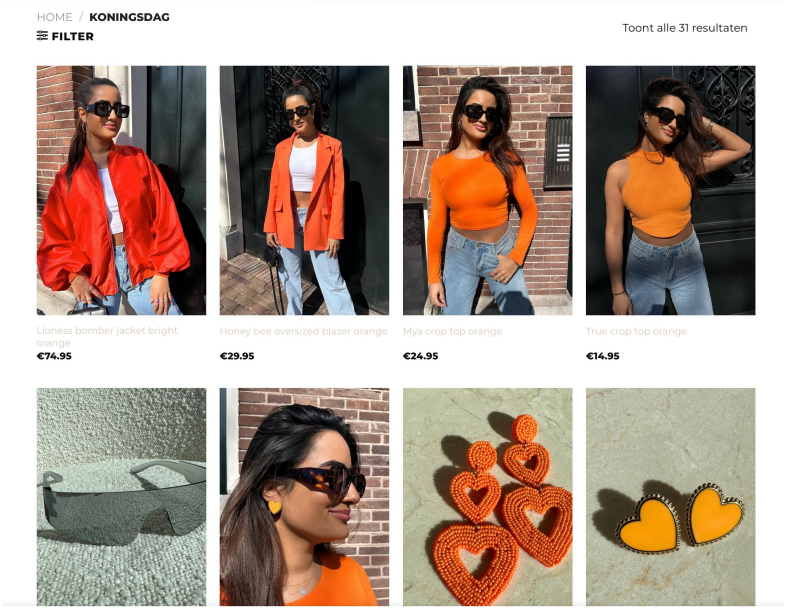
1. **Type actie en interactie die de klant met je aangaat**
   Welk aanbod (call to action) doe ik en hoe? Telefonische acquisitie, bezoek afspraken, offertes, winkelmand, wat staat er op mijn site? Hou me op de hoogte? Download proefset of een tester, koopt direct het product

N.B. Stel jezelf bij elk onderdeel de vragen: wat, hoeveel en waar? En nog belangrijker: **gebruik getallen zodat je de stappen in aantallen ziet in je salesfunnel!**



Marketing- en salesstrategie: salesfunnel

Een deel van hun strategie



Insta Gaya Collections….

Aanbod site…. T.b.v. specifieke doelgroep en moment

Een deel van hun strategie

MINOR ONDERNEMERSCHAP

soorce.

Hoe werkt het | Voor wie | Over ons | Resources | Pakketten | Contact

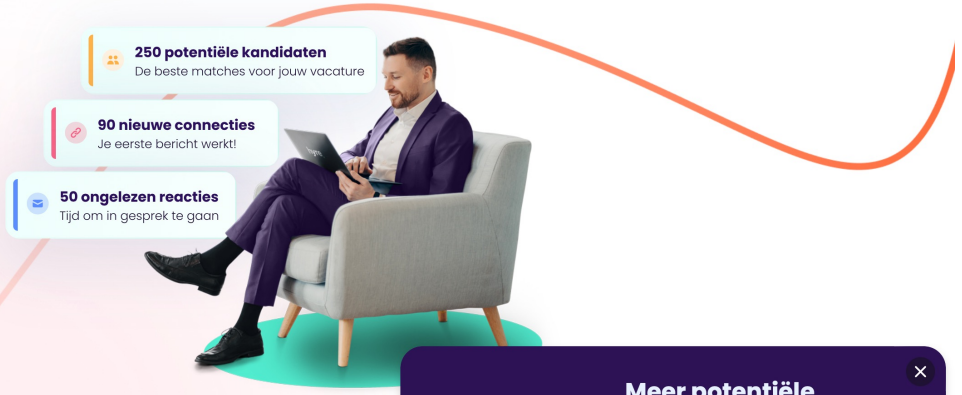
Login | Plan demo

Direct in contact met je potentiële kandidaten

Soorce neemt het zoeken, selecteren én benaderen van kandidaten uit jouw handen, waardoor jij meer tijd overhoudt voor het persoonlijke contact.

- Gepersonaliseerde zoekstrategie
- Effectieve LinkedIn-campagnes
- Voor recruiters, detacheerders en de zakelijke markt

Plan een demo met Jesse | Hoe werkt het?



100+ tevreden Soorce klanten

PIC NIC | Manpower | STONE | pon | staan

To find out more about the cookies we use, see our Privacy Policy.

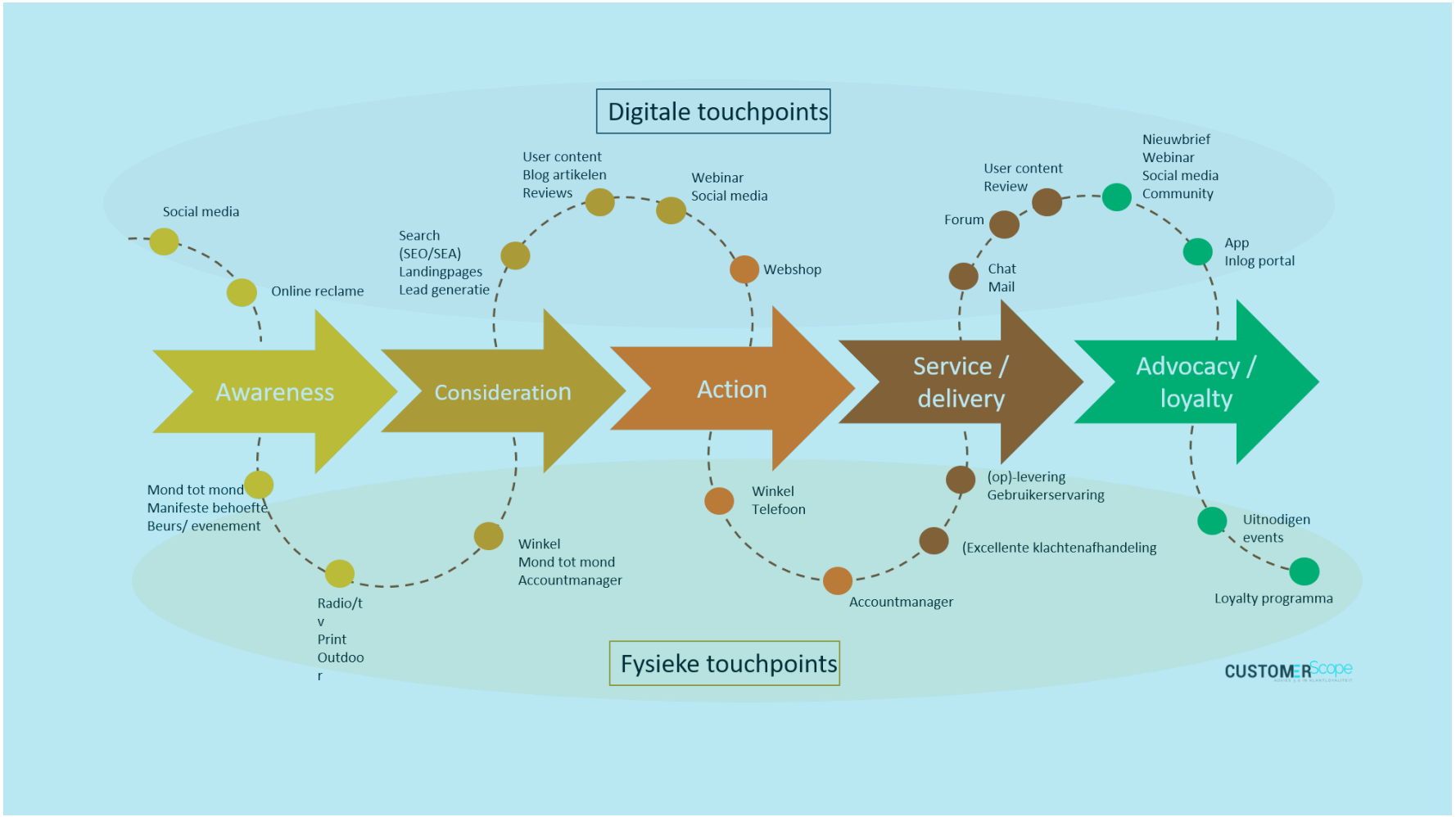
Accept | Decline

Waarom deze voorbeelden?

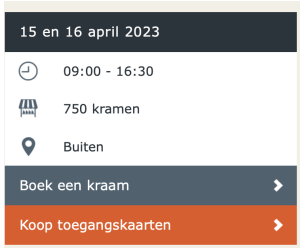
- Verras jezelf en je klant met een creatieve strategie

- Maak je hoofd leeg door je (standaard) strategie(ën) op te schrijven.

Andere manier van kijken naar hetzelfde



Fase?



MINOR ONDERNEMERSCHAP

A
I
D
A

Wanneer is het een strategie?

- Per doelgroep volledige invulling geven aan AIDA(L)
- Verwachte resultaten concreet gemaakt (KPI, aantallen)
- Meetmomenten vastgesteld wanneer uitvoering en resultaten worden geëvalueerd
- Mogelijke interventies geïnventariseerd
- Planning (wie, wat, wanneer en waar)

- Het goede nieuws…we gaan hiermee vanmiddag aan de slag ☺

Opdracht

- Schrijf 2 manieren op waarmee je nu denkt de markt te veroveren

Tip: leg vast vanmiddag verder uitwerken