

SUCCESS for you

SUCCESS for you

Gericht op individuen (opdringen)	doe je nu	resultaat	je keuze	Relatie management	doe je nu	resultaat	je keuze
koude acquisitie (bellen)				upselling (meer hetzelfde verkopen)			
oude contacten bellen				cross-selling (iets erbij verkopen)			
nabellen van contacten na event				herhalingsaankopen			
persoonlijk uitnodigen voor events				abonnement/contributie			
				% van de winst / -omzet			
Gericht op groepen (aandacht trekken)							
spreken in het openbaar				Netwerken met je klanten			
lezingen verzorgen				klantverhaal (posten en web)			
online webinars geven				vraag aanbeveling op social media en deel			
seminars geven				vraag om je ambassadeur te zijn			
workshop geven				zoek juiste klant en vraag introductie			
online video plaatsen				wie zit in directie, andere vestigingen etc.			
ontbijtsessie organiseren				mobiliseer je klant en laat je introduceren			
Netwerken				Schrijven			
netwerkclubs bezoeken				nieuwsbrief			
1-op-1 via netwerkclub				bloggen			
introducties krijgen via netwerk				white papers			
aanbevelingen krijgen in netwerk				e-book			
				boek			
Social Media (interactie met doelgroep)				Schrijfruimte kopen			
Linked-In actief in interactie				persberichten			
Linked-In blog's, nieuws, delen				advertenties			
Linked-In aanbevelingen op orde				direct mail/nieuwsbrief			
Facebook bedrijvenpagina							
Facebook aanbevelingen op orde				Binnen lopen / bezoeken			
Facebook advertenties				events, beurzen			
Instagram				onverwacht prospect bezoek			
Pinterest							