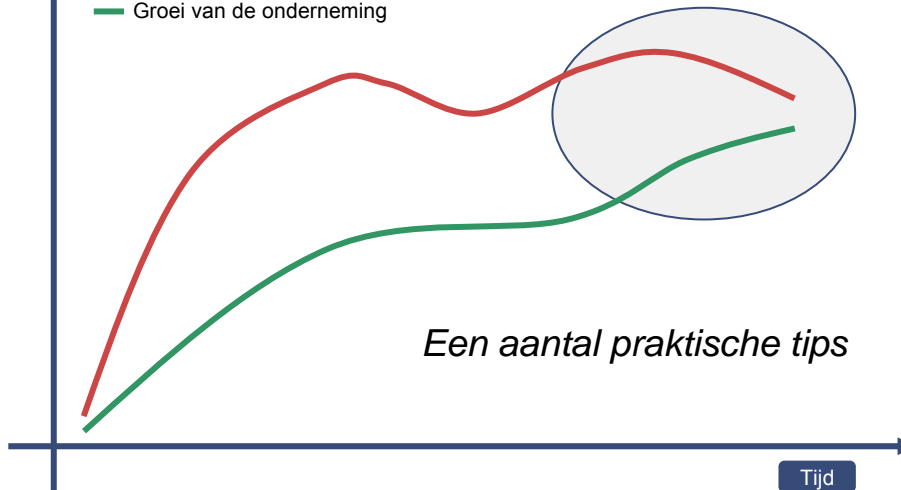




PROINT

Groeien in een stukkende MKB markt.....

— Groei van de markt
— Groei van de onderneming





Nuttige activiteiten om de organisatie te verbeteren en de verkoop te bevorderen

- ▶ 1. Verborgen bezittingen gebruiken
- ▶ 2. Organisatie verbeteren
- ▶ 3. Behoeftte creëren
- ▶ 4. Management gedrag aanpassen

Hidden assets

Business design

Demand innovation

Management



1. Verborgen bezittingen



Medewerkers

- ▶ onderzoek welke kennis bij medewerkers aanwezig is
- ▶ zorg dat de juiste medewerker op de juiste plek zit
- ▶ zorg dat alle bij medewerkers aanwezige kennis ook benut wordt

Verkoopkracht

- ▶ besef dat hoogstens 10-20% van de verkoop-medewerkers tot de top behoren
- ▶ werk aan een continu verbeterproces (meten, bijsturen, incentives)

Firma- c.q. merknaam

- ▶ ontplooi acties om de bekendheid van de firma- en/of merknaam te vergroten

Creativiteit

- ▶ laat operationele eenheden, dealers e.d. deelnemen in een creativiteitsproces om productverbeteringen, nieuwe producten en/of behoeften te definiëren

Klanten

- ▶ verhoog de klanttevredenheid (meten, analyseren, bijsturen)
- ▶ verhoog de binding met bestaande klanten (aandacht geven, incentives, workshops organiseren e.d.)

2. Organisatie



Processen

- ▶ zorg voor een continu bewustzijn om te verbeteren en te optimaliseren (ideeënvinding stimuleren en serieus nemen)
- ▶ stimuleer de drang om te verbeteren (beloningen)

Organisatie

- ▶ laat de kwaliteit van de organisatie meten / onderzoeken en pas zo nodig de organisatie aan
- ▶ organiseer een strategische sessie om nieuwe mogelijkheden en doelen vast te stellen (inclusief onderzoek naar samenwerking of overname)
- ▶ optimaliseer uw administratieve organisatie
- ▶ activeer een kwaliteitssysteem en werk aan de voortdurende verbetering ervan
- ▶ zorg voor een goede klachtafhandeling



3. Behoeftte creëren



Bestaande klanten

- ▶ probeer de behoefttes van de klant aan te woekeren (via gesprekken, mailing e.d.)
- ▶ onderzoek de mogelijkheden van cross-selling en benut deze volledig

Innovatie

- ▶ organiseer interne “creatieve sessies” om innovatieve product ideeën te inventariseren
- ▶ ontwikkel nieuwe producten en diensten
- ▶ actualiseer de marketing (en verkoop) activiteiten en versterk deze indien mogelijk c.q.nodig
- ▶ Actualiseer de website van de onderneming en activeer zo mogelijk e-diensten / e-verkoop

4. Management gedrag



Richtlijnen voor het management

- ▶ zorg dat alle doelen van meetbare grootheden voorzien zijn en bijdragen aan de positieve resultaatsontwikkeling van de onderneming
- ▶ houdt u zich consequent aan de overeengekomen doelen
- ▶ herken doelafwijkingen vroegtijdig en rapporteer deze en tref tijdig compensatie maatregelen
- ▶ realiseer u dat een “achteraf” verklaring waarom iets fout is gegaan, defensief is en niet tot succes leidt
- ▶ geef leiding met realistische, veeleisende doelen
- ▶ handel langdurige saneringsprojecten niet dwangmatig af. Stop het project tijdig bij zichtbaar resultaatverlies en zoek naar alternatieven
- ▶ draag tijdig zorg voor gekwalificeerde opvolging van leidinggevenden
- ▶ houd resultaatverbetering continu in focus. Dit moet voor alle afdelingen en medewerkers een hoge prioriteit hebben
- ▶ ben u ervan bewust: “medewerkers zijn de ruggengraat van de onderneming”
- ▶ geef een goed voorbeeld: integer, fair, innovatief, kwaliteitsgericht, resultaatgericht, multicultureel
- ▶ discussieer zo weinig mogelijk over algemene zaken, spreek liever over feiten, harde gegevens en getallen

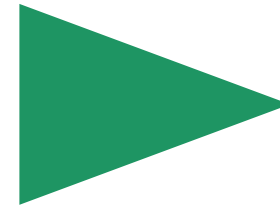


“Als er al een stokkende markt is, maak er dan optimaal gebruik van!”

Gebruik de flauwte in de markt om uw organisatie maximaal te optimaliseren
en voor te bereiden op een nieuwe toekomst.

(PROINT kan u hierbij assisteren)

PROINT



Eenvoud is onze kracht