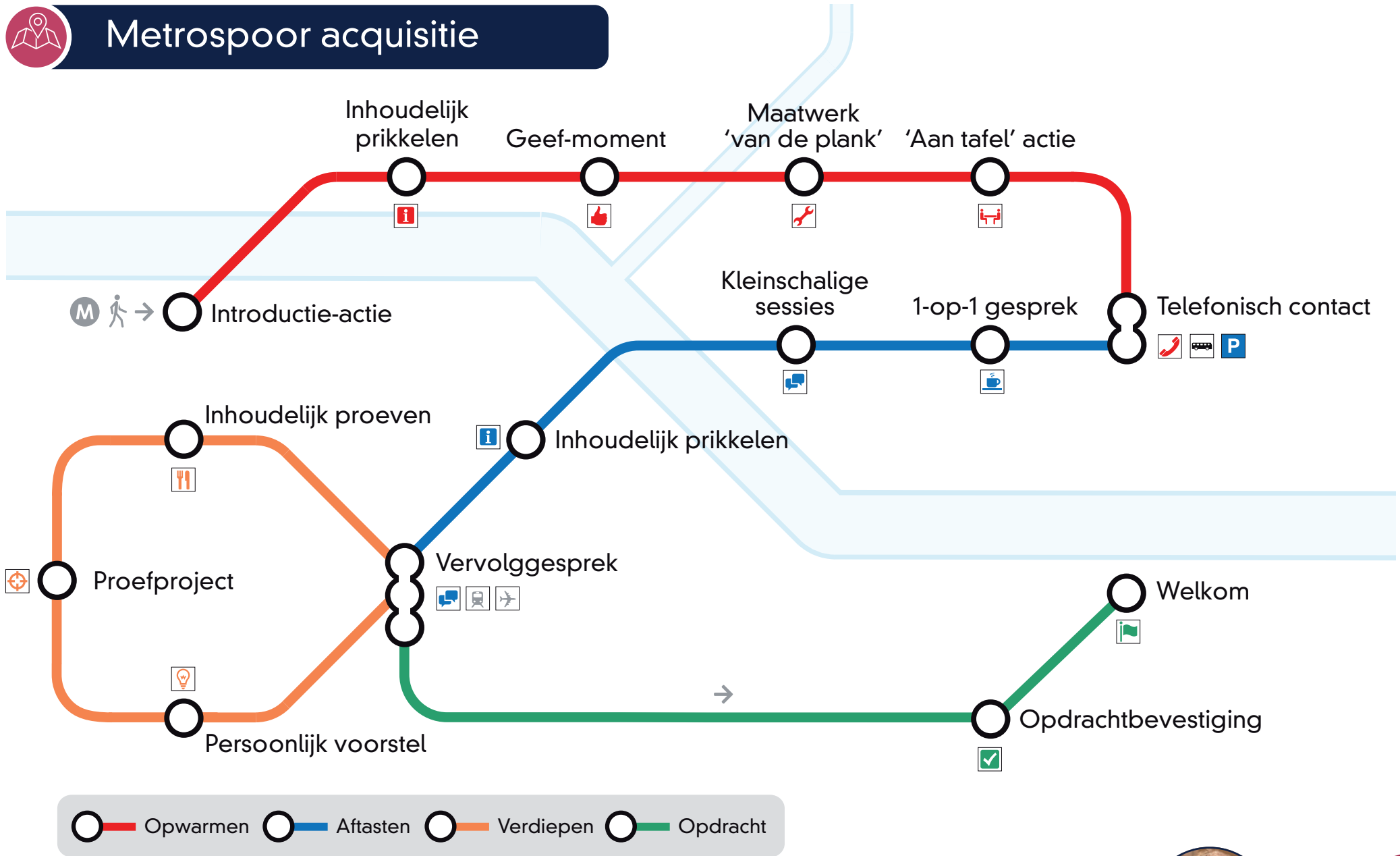




Metrospoor acquisitie





Metrospoor acquisitie

Het metrospoor acquisitie geeft je richting, structuur en overzicht. Het is een 'tool' om de frequentie, vorm en inhoud van de contacten met prospects in beeld te brengen. Gebruik het op individueel niveau voor jouw TOP-prospects (zie ook het tool 'Relatieradar') en voor clusters/groepen prospects.

Vier fases

De Groene Tomaat metro-kaart heeft vier fases met mogelijke contactmomenten:

- Opwarmfase
- Aftastfase
- Verdiepingsfase
- Opdrachtfase



In 9 stappen naar actie

1. Reserveer een ochtend (met je team) voor acquisitie
2. Selecteer een strategische dienst (of een product) en selecteer daarbij een aantal TOP-prospects
3. Geef een korte toelichting op de vier fases
4. Laat elke deelnemer individueel en per fase drie ideeën/voorbeelden benoemen en op memo's schrijven
5. Deel de ideeën/voorbeelden en prioriteer de memo's
6. Maak het visueel om door de memo's een plek te geven in het acquisitiespoor
7. Bespreek het resultaat: is het krachtig genoeg
8. Noteer de actiepunten en maak de content/acties
9. Test en evalueer

In the mix

Het is zaak om prospects - zowel offline als online - inhoudelijk te verrassen, te prikkelen en aan het denken te zetten. Zorg dat je (potentiële) klanten inhoudelijk boeit, enthousiast maakt en stap voor stap meeneemt door het acquisitietraject: tot en met de opdrachtbevestiging. Het is een mix van interesse wekken, kennis delen, in gesprek komen, ideeën lanceren en laten zien dat je de uitdagingen van de prospect begrijpt.

Meer weten?

Wilt je aan de slag met acquisitie? Boek een Groene Tomaat-workshop over effectieve acquisitie voor kennisintensieve en/of technische organisaties. Ik ga graag met je in gesprek: (06) 222 06 597 of rolf@groenetomaat.nl

Samen in één ochtend jouw positionering weer op scherp zetten?
Neem contact op met Groene Tomaat Marketing
Rolf Adema • 06 2220 6597 • rolf@groenetomaat.nl

