



Betere marketing en sales?

HOUD FOCUS



Groene Tomaat-bouwsteen

voor kennisintensieve
dienstverleners en
technische organisaties





Focus houden is **lastig**

Dagelijkse portie **afleiding**
Wervelwind van operationele zaken
Er zijn altijd 'veelbelovende' **hypes**





Gelukkig is jouw **strategie** volstrekt **helder**

Jouw strategische producten/diensten

Wie en wat je wel en niet wilt zijn

Jouw ideale klanten

Jouw marketing en sales TOP-tactieken

Jouw TOP-prioriteiten voor de

komende 6 maanden





En nu 'the hard stuff':

dagelijks in lijn met je **strategie**

beslissen en **handelen**

Focusvragen helpen je hierbij.

Vijf voorbeelden: ready?



**Klanten hebben
extra wensen voor
wat betreft jouw
product of dienst:
what to do?**



Focusvraag (WAT):
betreft het een strategisch product en
passen de wensen binnen de door jou
gekozen ontwikkelrichting of niet?

Focusvraag (WIE):
zijn het TOP-klanten die extra
wensen hebben?

De **antwoorden** op deze focusvragen
bepalen of je hier wel of
geen tijd en geld voor vrijmaakt.



**Je hebt contact
met een aantal
potentiële klanten
(prospects):
what to do?**



Focusvraag (WIE):
passen ze in het ideale
klantprofiel of niet?

Het **antwoord** op deze focusvraag
bepaalt of je hier **veel of weinig tijd**
en geld in gaat investeren.



**Meerdere klanten
vragen veel
extra aandacht van
jou (en je team):
what to do?**



Focusvraag (WIE):
zijn het (potentiële)
TOP-klanten of niet?

Het **antwoord** op deze focusvraag
bepaalt jouw handelen:
extra bedienen, anders regelen
en/of afscheid van nemen.



Een collega lanceert
het idee om met
'buzz XYZ' aan de
slag te gaan:
what to do?



Focusvraag (HOE):
hoe lopen onze huidige
TOP-tactieken en besteden we
hier voldoende aandacht aan?

Focusvraag (HOE):
heeft 'buzz XYZ' de kenmerken van
een TOP-tactiek, middenmootactie
of wanhoopspoging?

De **antwoorden** op deze focusvragen
bepalen of jij hier bewust ruimte
voor vrijmaakt (of niet).



**Je hebt
(met je team)
nog 15 uur
te besteden:
what to do?**



Focusvraag (DOEN):
welke TOP-prioriteit
verdient aandacht?

Focusvraag (DOEN):
investeer je tijd of
verbrand je uren?

De **antwoorden** op deze focusvragen
bepalen of jij strategisch stappen
zet (of druk bent).





Stel **focusvragen**
en beslis in lijn met je
strategische keuzes.





Goed nieuws: je hoeft jezelf alleen maar
dit soort focusvragen te stellen.

De antwoorden heb je immers al uitgewerkt
bij de 4 onderdelen van de Groene Tomaat-
methode (WAT - WIE - HOE - DOEN).





Meer weten over focus of de Groene
Tomaat-methode? Neem contact op:

Rolf Adema | 06 22 20 65 97
info@groenetomaat.nl | www.groenetomaat.nl

