



# KLANT QUOTES

Voor wie doe je het? Welke klanten en prospects verdienen jouw 100% aandacht? Durf je te kiezen en dit door te vertalen naar 10xACTIE? Best eng. Daarom een aantal quotes om je te inspireren.

**Treat different customers differently.**



WIE





**It's not about closing the sale,  
it's about opening the relation.**


*– Jeffrey Gitomer –*



**It's not business,  
it's personal.**


*– Ronna Lichtenberg –*





**Instead of saying: “we’re going to target this audience.”  
Ask: “who are the people we want to help and how  
can we help them in a way no one else is?”**



A silhouette of a person walking a tightrope over a mountain range at sunset. The person is in the center-left, balancing on a thin line. The background shows a vast landscape of mountains under a warm, orange and yellow sky. The overall mood is one of balance and challenge.

Klanten en prospects voelen je intenties haarfijn aan: je balanceert ergens tussen 'Je wilt mij echt helpen' en 'je zit achter mijn geld aan'.

– David Maister –





PRIORITY SEAT



PRIORITY SEAT

Het gaat er niet om **WAT** je investeert,  
maar in **WIE** je investeert.



**ERROR**



**404**

Behandel klanten **NOOIT** zoals je zelf behandeld wilt worden. Elke klant is uniek met zijn eigen voorkeuren. Ken je ze en doe je er iets mee?





**Treat different  
customers differently**

*– Don Peppers and Martha Rogers –*





**IEDEREEN** gelooft dat relaties  
essentieel zijn voor het runnen  
van een bedrijf.

## Relatiemanagement-paradox

Bijna **NIEMAND** heeft een  
gedegen aanpak om de  
belangrijkste relaties structureel  
te onderhouden.



Als mensen beseffen  
dat je naar ze  
luistert, vertellen  
ze je dingen.





Een klantrelatie  
krijg je niet,  
die bouw je op.  
Dit gaat  
niet vanzelf,  
het blijft

'work in progress'.







We hoeven niet de grootste te zijn,  
zolang we maar **ONMISBAAR**  
zijn voor onze klantenkring.

*– Jason Fried –*



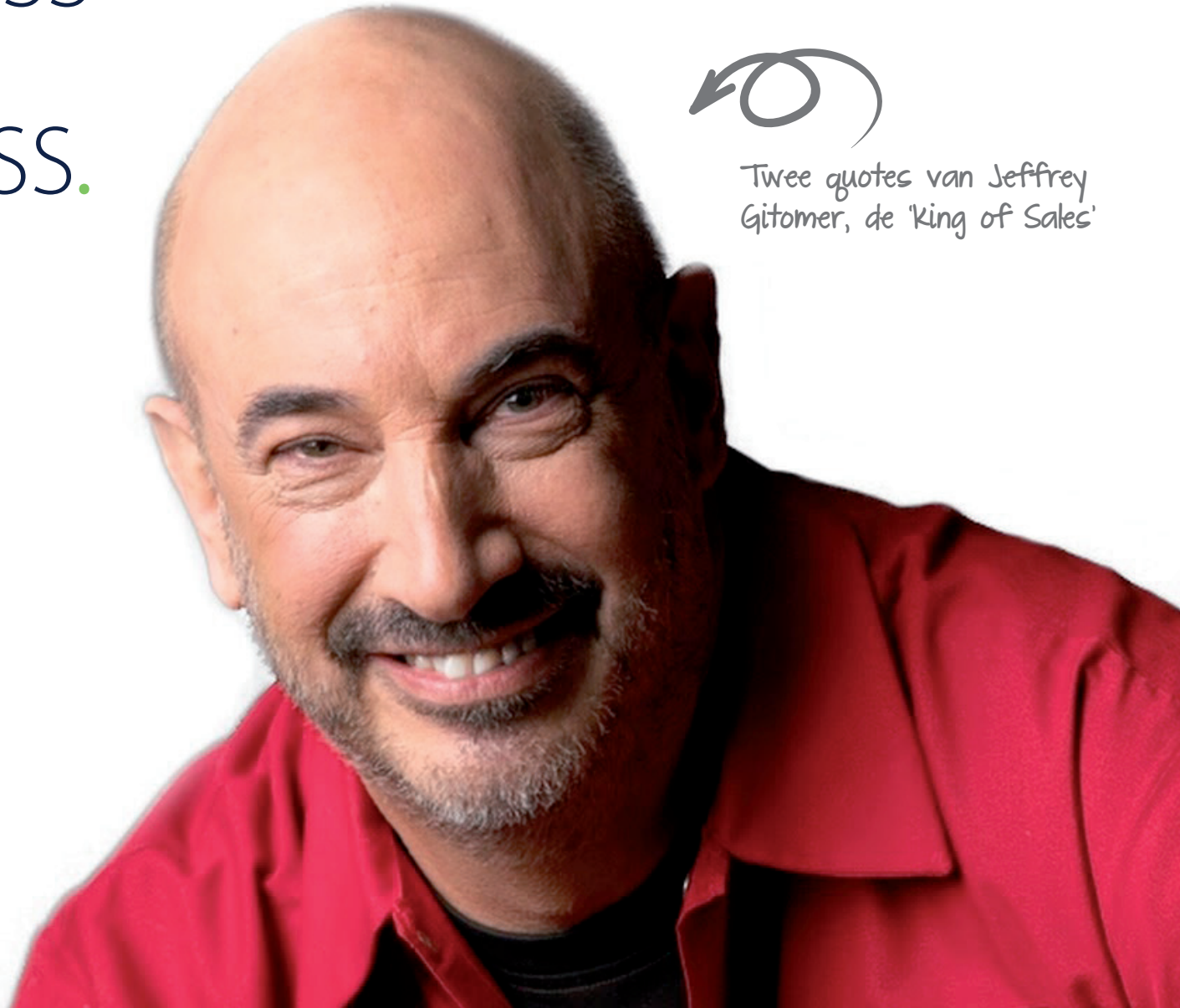


**Het bijproduct van relatiemanagement  
is sales: DE KERS OP DE TAART.**



The best way to find  
NEW BUSINESS  
is to talk to  
OLD BUSINESS.

You don't earn  
LOYALTY in a day;  
you earn LOYALTY  
day by day.



Twee quotes van Jeffrey  
Gitomer, de 'King of Sales'



**Adviseur vraagt aan marketingmanager:**  
wat gebeurt er als we investeren in onze  
topklanten en ze gaan weg?

**Marketingmanager antwoordt:**  
wat gebeurt er als we het niet doen?





A photograph of a paved road winding through a dense forest. A large, dark, rounded boulder is positioned on the right side of the road, partially blocking it. Several smaller rocks are scattered on the left side of the road. The background is filled with tall, green evergreen trees. The lighting suggests it might be late afternoon or early morning, with some light filtering through the trees.

Stop met het meten van tevredenheid.  
Tevreden klanten kopen overal. **Waanzinnig  
enthousiaste klanten** kopen bij jou.



# Marketing en sales voor kennisintensieve organisaties: 10xACTIE

Wil je gericht nieuwe klanten winnen, de juiste klantrelaties ontwikkelen en succesvol nieuwe producten of diensten in de markt zetten? Ontdek dan de kracht van de Groene Tomaat-methode: een effectieve marketing en sales methode voor kennisintensieve organisaties. Het is een stap voor stap aanpak met de focus op vier onderdelen die elkaar versterken: 'wat – wie – hoe – doen'.

Alles is gericht op de uitvoering: 10xACTIE:



## Groene Tomaat-methode

- Bewezen aanpak voor **kennisintensieve** organisaties
- Unieke mix van **marketing en sales** vanuit de inhoud
- Inclusief **open source** marketingacties om snel te schakelen
- Volledig gericht op actie: **10xACTIE** is de norm
- Meer **omzet** bij de juiste klanten







**Van plan naar 'execute':**

**bel 06 222 06 597**

**Groene Tomaat Marketing**

**Rolf Adema**

**[info@groenetomaat.nl](mailto:info@groenetomaat.nl)**

**[www.groenetomaat.nl](http://www.groenetomaat.nl)**