



Relatieradar

Naast het indelen in groepen die meer of minder aandacht verdienen ga je met de relatieradar een stap verder. Binnen elke groep ga je doorselecteren: wie is binnen elke groep nu echt belangrijk (concreet de namen erbij), daar investeer je heel bewust in. Maar hoe doe je dat?

ACTIE

Laserfocus in 8 stappen

1. Je verdeelt jouw klanten en prospects over een beperkt aantal groepen. Deze indeling zorgt voor focus.
2. Binnen deze groepen ga je direct doorselecteren voor laserfocus (zie +en).
3. Je hebt nu per groep een beperkt aantal (potentiële) relaties geselecteerd en deze koppel je aan jezelf of een collega (intern onderverdelen).
4. Je print het resultaat uit en hangt het aan de muur.
5. Maak van de relatieradar het startpunt van elke marketingactie.
6. Zet de relatieradar als vast onderdeel op de agenda van het commerciële overleg.
7. Benader de geselecteerde relaties op een persoonlijke manier en geef ze extra aandacht en waarde.
8. Houd jouw relatieradar actueel.

Jouw relatieradar op de muur

Focus aanbrengen is één, je hier gedisciplineerd aan houden, is de echte uitdaging. Hang daarom jouw ingevulde relatieradar op de muur en beantwoord elke twee weken de volgende vragen:

- Hebben de juiste relaties deze periode de juiste aandacht gekregen?
- Wat ga je de komende twee weken doen voor jouw belangrijkste klanten en prospects?



Samen in één ochtend met jouw relatieradar aan de slag?
Neem contact op met Groene Tomaat Marketing
Rolf Adema • 06 2220 6597 • rolf@groenetomaat.nl

