

Zorg voor voldoende advieswerk voor de 2^e helft van het jaar

Is dit één van uw uitdagingen?

De drukke maanden zijn nu bijna achter de rug. U krijgt nu iets meer tijd om stil te staan bij de vraag: Hoe genereer ik voldoende adviesomzet voor de 2^e helft van het jaar, zodat ook in die periode alle professionals voldoende declarabel zijn? Het is onnodig om leegloop te hebben, omdat er nog steeds voldoende te doen is bij uw klanten, waar u een uitstekende rol in kunt spelen. Dit gaat niet vanzelf. Het is nu de tijd om te gaan nadenken *hoe* u dat wilt realiseren.

Wat is ervoor nodig?

U legt **nu** en tijdens de zomer de basis om kansen te ontdekken bij uw bestaande klanten, deze kansen in een opdracht te transformeren en vervolgens te zorgen dat de klant tevreden is over de uitvoering van de opdracht. **Liefst volgens een gestructureerd en herhaalbaar proces.**

Gaat u pas na de zomer aan de slag, dan heeft u een grote kans dat het advieswerk uitgevoerd wordt in de eerste helft van 2012. Hier zit u waarschijnlijk niet op te wachten.

Hoe werkt het proces?

Het gestructureerde en herhaalbare proces bestaat uit drie stappen:

1. Het ontdekken van kansen. (zie blz.2)
2. Het kwalificeren van kansen.(zie blz. 3)
3. Het benutten van kansen.(zie blz. 4)

Darts heeft dit proces tot in de kleinste stappen uitgewerkt. Darts heeft effectieve hulpmiddelen ontwikkeld om kansen te ontdekken, kwalificeren en te benutten. Darts heeft ook veel ervaring met de invoering van dit proces (o.a. bij Blömer accountants en Facet accountants).

Wat zijn uw voordelen?

Uw voordelen zijn onder meer:

1. Uw winst over de 2^e helft van het jaar zal stijgen door het vermijden van leegloop.
2. Uw relatiebeheerders worden commercieel vaardig.
3. De klanten gaan u steeds meer zien als hun (belangrijkste) sparringpartner.

Om deze voordelen te realiseren, neem contact op met Nico de Vrij RA (0643029853). Hij zal u vrijblijvend meer informatie geven over het proces en de hulpmiddelen. U kunt daarna beslissen of deze manier u aanspreekt om uw omzet bij bestaande klanten **aanzienlijk** te vergroten.

Met vriendelijke groeten,

Nico de Vrij RA

Stap 1: Het ontdekken van kansen.

Actie 1: Selecteer de “juiste” klanten

Selecteer uw belangrijkste klanten. Mogelijke selectiecriteria: ambitieuze ondernemer, omvang bedrijf, groeiemarkt etc.

Actie 2: Selecteer de “juiste” medewerkers

Selecteer uw belangrijkste medewerkers. Mogelijke selectiecriteria: ambitieus, leergierigheid, potentie, opleiding. *Werk alleen met medewerkers die dit echt graag willen.*

Actie 3: Match klanten en medewerkers

Wijs per geselecteerde medewerker 2 belangrijke klanten toe, waarbij de potentie tot meer omzet het grootst is.

Actie 4: Organiseer een Kick off meeting

Organiseer een kick off meeting met de geselecteerde medewerkers. Maak duidelijk wat de doelen zijn, het proces en de hulpmiddelen die we gaan gebruiken. We selecteren één klant, die we tijdens de bijeenkomst als voorbeeld gebruiken. De relatiebeheerder van die klant en Darts gaan aan de slag om de hulpmiddelen voor die klant in te vullen. Tijd: 3 uur.

Actie 5: Leren kansen ontdekken bij klanten

Tijdens een bijeenkomst met alle geselecteerde medewerkers leren we met het klantenprofiel werken. We nemen als voorbeeld de geselecteerde klant. We verzamelen zoveel mogelijk informatie (branche, jaarrekening, strategie, SWOT, concurrentie) over deze klant. Het doel van het klantenprofiel is het ontdekken van kansen bij die klant. De uitkomst is om door middel van de analyse van het klantenprofiel 3 concrete kansen te ontdekken. Duur bijeenkomst: 3 uur.

Alle medewerkers krijgen opdracht het klantenprofiel van hun 2 klanten in te vullen. Doorlooptijd: 3 weken. Zij mailen de ingevulde klantenprofielen naar Darts.

Stap 2: Het kwalificeren van kansen

Actie 1: analyseren van de ingevulde klantenprofielen

We organiseren een bijeenkomst om de klantenprofielen te analyseren. De groep bespreekt 2 door Darts geselecteerde klantenprofielen. De uitkomst is drie concrete kansen per klant. De medewerkers krijgen de opdracht mee om binnen 1 week 3 concrete kansen te mailen aan Darts voor hun geselecteerde klanten. Tijd: 3 uur.

De status op dit moment in het proces is dat we voor elke geselecteerde klant drie concrete kansen benoemd hebben, die kunnen leiden tot een opdracht.

Actie 2: opstellen van een stappenplan om de kansen te benutten.

Ter voorbereiding op de bijeenkomst met de geselecteerde relatiebeheerders, hebben Darts en de relatiebeheerder het opportunity plan ingevuld voor de geselecteerde klant. Darts neemt het formulier door met de groep en zet ze in groepjes aan het werk om onderdelen van het plan te laten invullen. Al doende leren. Tijd: 3 uur.

De medewerkers krijgen de opdracht om binnen 1 week 1 stappenplan per klant uit te werken en aan Darts te mailen. Darts reviewt de plannen en geeft feedback.

Als deze stap gereed is, heeft elke geselecteerde medewerker 2 opportunity plannen klaar. Zij kunnen vervolgens aan de uitvoering van dit plan beginnen.

Actie 3: “control houden”.

Darts maakt overzicht van de kansen in uitvoering en mailt overzicht aan het Management Team.

Stap 3: Het benutten van kansen

Actie 1: het benutten van kansen

De relatiebeheerders gaan samen met de partners aan de slag om de geselecteerde kansen te benutten. Darts fungeert daarbij als commerciële coach. Darts helpt bij de voorbereiding van belangrijke gesprekken met de klant. Darts belt direct na afloop van het gesprek om te evalueren en te reflecteren.

Actie 2: lunchen met de klant (optioneel).

De klant wordt uitgenodigd voor een informele lunch. De relatiebeheerder en de partner leggen de nieuwe aanpak uit, neemt de kansen door met de klant en beschrijven hoe zij willen samenwerken met de klant. De klant kan dan zijn verwachtingen uitspreken. Op basis hiervan kunnen nadere afspraken gemaakt worden met de klant. Darts kan dit proces faciliteren.

Actie 3: Ontwikkel- en voortgangsbijeenkomst (maandelijks).

De doelstellingen van deze bijeenkomst:

1. Alle betrokkenen zijn geïnformeerd hoe alle kansen ervoor staan.
2. Besluiten worden genomen aan welke concrete kansen de komende maand actief wordt gewerkt.
3. Successen worden gevierd.
4. Leren omgaan met “lastige” commerciële situaties.

Darts bereidt de bijeenkomsten voor en faciliteert deze. Tijd: 14.00 – 18.00 uur.

De rol van Darts wordt na drie of vier maanden uitgefaseerd.

Wilt u meer weten over dit herhaalbare en gestructureerde proces om kansen te ontdekken, kwalificeren en benutten, neem contact op met Darts (0643029853), dan maken we vrijblijvend een afspraak om de mogelijkheden hiervan voor u te onderzoeken.