

## Strakke salesprocessen<sup>1</sup>

Al jaren helpt Appalti bedrijven in complexe verkooptrajecten, tenders en aanbestedingen met behulp van het Gouden Jaar Sales proces, dat zich kenmerkt door intensieve inspanning, teameffort en complexe trajecten. Met succes. Vandaar ook dat we op basis van de 4 niveaus van sales een extra versie hebben ontwikkeld, die passend is voor MKB, kleinere DMU's en kortdurender trajecten. Uiteraard voor, nog steeds, meetbare groei in conversies en hygiëne in sales.

Naast het befaamde Gouden Jaar Sales kan je nu ook kiezen voor het Verkoop Prestatie Proces (VPP). Onderstaand zetten we de verschillen uiteen, maar bij vragen of gewenst advies over specifieke invulling en aanvullende diensten kan je contact opnemen met

Erik Simons  
Senior Consultant  
[esimons@appalti.nl](mailto:esimons@appalti.nl)  
+31 6 54254432

Niveau	Vorm	Beschrijving	Oplossing
Self service sales	Reactief	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Online aankoop</li> <li>- Laagdrempelige aankoop</li> <li>- Eenmalig/ lage waarde</li> <li>- Mogelijk beperkte duurzaamheid</li> </ul>	Buiten scope Appalti
Lage sales inspanning	Reactief	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Laagdrempelige aankoop</li> <li>- Eenmalig/ lage waarde</li> <li>- Mogelijk beperkte duurzaamheid</li> <li>- Zeer beperkte sales betrokkenheid</li> <li>- Sales door binnendienst</li> </ul>	
Medium sales inspanning	Proactief	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bereikbare DMU van 2 à 3 personen</li> <li>- Enig complexe procesvorming</li> <li>- Duurzame toegevoegde waarde</li> <li>- Qua looptijd, omzet en/of brutomarge</li> <li>- Eenvoudiger klantprofiel</li> <li>- Enige mate van concurrentie</li> <li>- Gerichte toegewijde sales</li> </ul>	Verkoop Prestatie Proces (VPP)
Hoge sales inspanning	Proactief	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grote DMU =&gt; 3 personen</li> <li>- Tenders of aanbestedingen</li> <li>- Complexe procesvorming</li> <li>- Complexe communicatiestructuren</li> <li>- Strategische duurzame klantwaarde</li> <li>- Qua looptijd, omzet en/of brutomarge</li> <li>- Uitgebreid Ideaal Klant Profiel</li> <li>- Veel concurrentie</li> <li>- Senior sales en klantteams</li> </ul>	Gouden Jaar Sales Proces (GJS)

N.B.

Het komt voor dat binnen een organisatie op meerdere niveaus een sales inspanning van toepassing is. Bijvoorbeeld vanwege meerdere PMC's. Daardoor kan het wenselijk zijn meerdere salesprocessen te implementeren in combinatie met meerdere Ideale Klant Profielen en waardeproposities.

<sup>1</sup> De Salesprocessen van Appalti zijn enkel geschikt voor de B-to-B



## Vergelijking strakke salesprocessen

Onderdeel	VPP	GJS
Playbook	Ja	Ja
IKP- tooling	Nee	Ja
Canvassen in IKP-tooling	Nee	Ja (4)
Werkdocumenten	Ja (2) - Inventarisatie - Waardepropositie	Nee
RACI	Ja	Ja
Training	2 dagdelen gebruikerstraining - In company - Open inschrijving	4 dagdelen gebruikerstraining - In company
Certificering	- Basis (1) - Proces (2)	- Basis (1) - Waardepropositie (2) - Resultaat (3)
Recht op updates	Ja	Ja
Recht op maatwerk	Nee	Ja
CRM-implementatie (I.s.m. partner Appalti)	Mogelijk - Fasen opnemen met sub-resultaten - Data analyseren - Standaard mails naar gebruikers sturen als opportunity naar volgende fase gaat - Autorisatie	Mogelijk - Fasen opnemen met sub-resultaten - Data analyseren - Standaard mails naar gebruikers sturen als opportunity naar volgende fase gaat - Autorisatie

## Prijzen

Onderdeel	VPP	GJS
Playbook RACI Werkdocumenten Canvassen	€ 80,- 0-3 gebruikers Per maand per bedrijf  € 160,- >3 gebruikers: Per maand per bedrijf	€ 5.350,- Eenmalig
IKP- tooling	n.v.t.	€ 325,- Per gebruiker p.j.
Training	€ 3.300,- In company Incl. kick-off meeting Incl. terugkomsessie (2,5u sessie)  € 375,- Open inschrijving: Per deelnemer	€ 6.000,- In company Incl. kick-off meeting Incl. terugkomsessie (2,5u sessie)
Strategische sessie	€ 400,- Management sessie 2uur	€ 800,- Directie sessie 4uur
Inrichting CRM	Prijs af te geven in samenwerking met Partner van Appalti	

