Altura

Maak een accountstrategie in 4 stappen

Stappenplan voor het identificeren van de DMU en het opstellen van een accountstrategie per toekomstige klant

STAP 1

Voorbereiding & onderzoek

Deskresearch

Verzamel inkoopbeleid en jaarcijfers van de klant. Analyseer de organisatie en eerdere interacties met sales.

Pains & doelstellingen

Begrijp de huidige uitdagingen van de klant. Identificeer de langetermijndoelen van de klant.

STAP 2

Capability & stakeholder analyse

Capability matching

Identificeer de functionele en non-functionele vereisten van de klant. Match je product/dienst met de klantvereisten en onderbouw de keuzes in je voorstel.

Stakeholder mapping

Identificeer interne beïnvloeders en beslissers binnen de klantorganisatie. Vind de interne voorvechter van jouw oplossing.

STAP 3

Concurrentieanalyse & tools

Concurrentieanalyse

Analyseer concurrenten en bepaal jouw onderscheidende punten. Map invloedrijke relaties binnen de klantorganisatie.

Tools

Maak gebruik van AI-tools voor data-analyse. Integreer je CRM-systeem met bidmanagement software of kijk naar alles in één oplossing Altura.

STAP 4

Strategische sessies & meetings

Strategie per klant

Plan strategieën per klant en bepaal benaderingsmethoden.

Kick-off meetings

Gebruik kick-off meetings voor rol- en verantwoordelijkheid afstemming binnen je commerciële teams.