

H&H HOUSE OF SALES

1

STRATEGIE

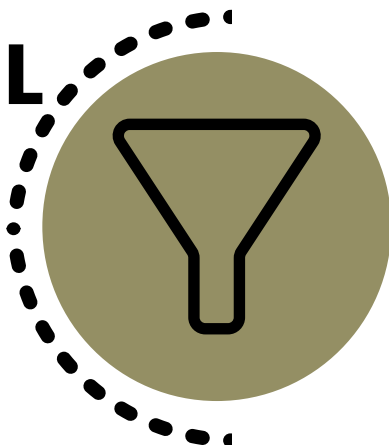
- a. Propositie
- b. Doelen stellen
- c. SWOT
- d. Doelgroep
- e. Concurrentie-analyse
- f. Missie/visie



2

SALESFUNNEL

- a. Wat gebeurt er in welk stadium
- b. CRM
- c. MQL
- d. SQL



3

LEADSGEN+

- a. Presentaties
- b. Offertes
- c. Cross- en up selling
- d. Sales gesprekstechnieken



4

AFTERSALES

Gemiddeld genomen is het makkelijkste om te verkopen aan je bestaande of oud-klanten.

Hier zien we helaas dat de focus daar niet altijd op ligt. hierin kan H&H ondersteunen, zodat jij kan focussen op het bedienen van nieuwe klanten!



5

INNOVATIE

Heb je als ondernemer of ondernemende werknemer ontzettend veel gave ideeën maar is je grootste uitdaging om deze in de praktijk te brengen? Spar met ons en gebruik ons als externe drijfveer om daadwerkelijk een succes te maken van je ideeën. Hierdoor kun jij je weer bezig houden met waar je écht goed in bent.

