

I – Snapshot  
Stijging verkoopproductiviteit  
met 20%



Metrics & More <sup>BV</sup>  
Move to Improve

# Innovation Event

## I-Snapshot Service

Keihard geld verdienen

De **Kracht** van de **eenvoud**

Door Maurice Bakker, Managing Partner



CRM Service Cycle



Metrics & More BV  
Teleport Towers  
Kingsfordweg 151, 1043 GR  
Amsterdam  
Tel: 020 491 77 36, Fax: 020 491 90 90  
mbakker@metricsandmore.nl  
www.metricsandmore.nl

# Agenda

Metrics & More<sup>BV</sup>  
Move to Improve

- & Even voorstellen
- & Salesmanagement
- & De eenvoud: DEMO
- & De implementeerbaarheid
- & De ROI



# Even voorstellen

Metrics & More <sup>B.V.</sup>  
Move to Improve

Metrics & More <sup>B.V.</sup>  
Move to Improve

LOG IN

Home CRM Diensten Referenties Wie we zijn CRM Publicaties Actueel Contact



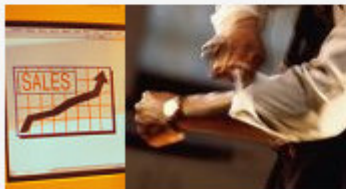
**Metrics & More is een actiegericht CRM adviesbureau.**

[Wat is CRM ?](#)

## Menu

- ▶ Home
- ▶ CRM Training
- ▶ CRM Tools
- ▶ CRM Talent
- ▶ Referenties
- ▶ Wie we zijn
- ▶ Contact

**Doe de gratis sales productiviteit scan:**



## CRM Training

In 1 dag krijgt u inzicht hoe u meer dan 10% omzet stijging realiseert. De workshop 'Keihard geld' voor meer rendement uit klantrelaties.

[Klik hier voor uitgebreide beschrijving](#)



## CRM Tools

Verhoog uw verkoopproductiviteit met 20%. I-snapshot geeft u direct inzicht in het verbeterpotentieel van uw verkooporganisatie.

[Klik hier voor uitgebreide beschrijving.](#)



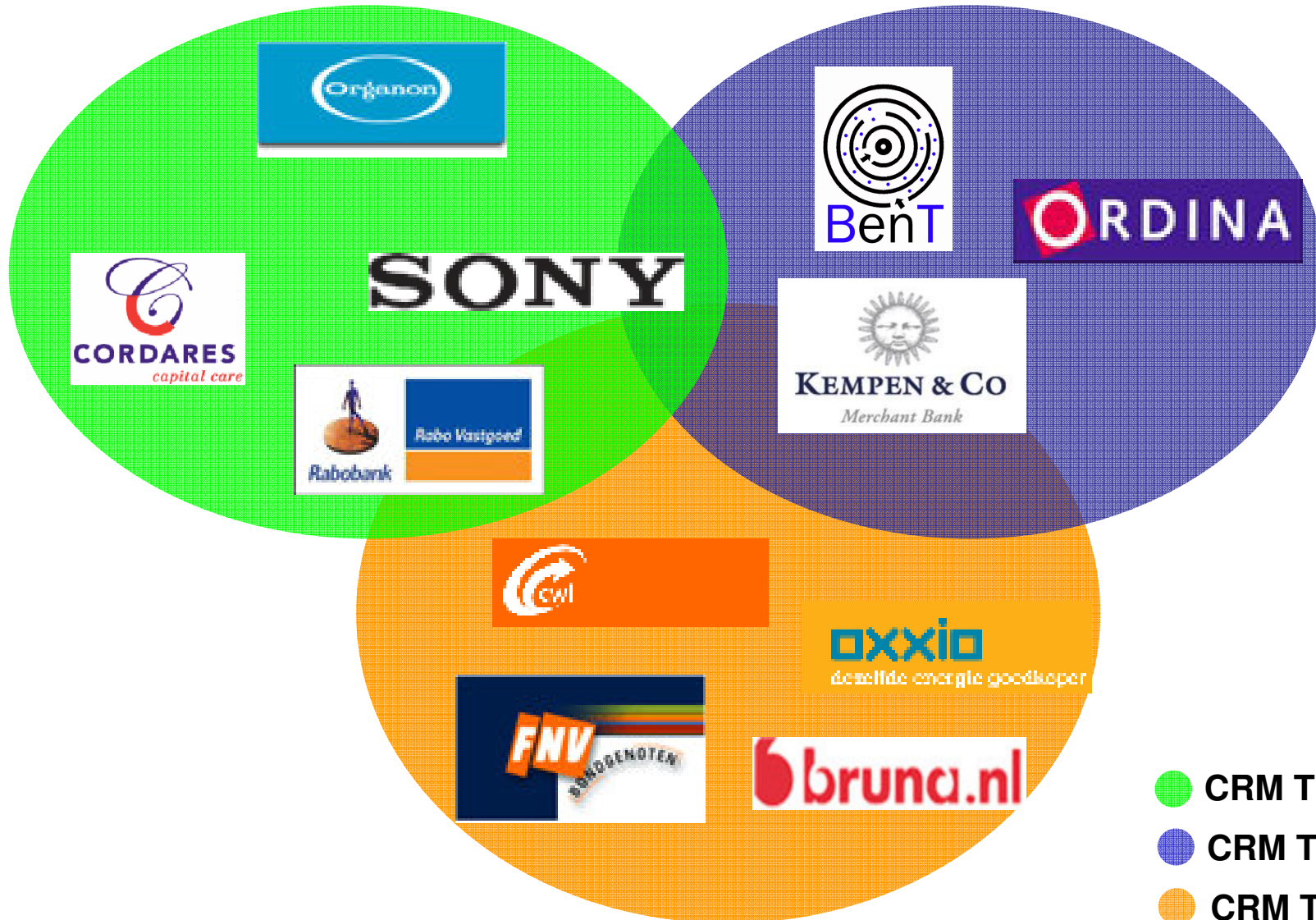
## CRM Talent

Snel resultaat met uw CRM initiatieven. Metrics & More levert u CRM Professionals voor een succesvolle CRM implementatie.

[Klik hier voor uitgebreide beschrijving](#)



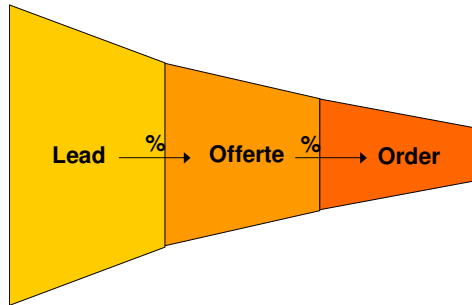
# Even voorstellen



- CRM Training
- CRM Tools
- CRM Talent



# Sales management



1 Relatie (Klant/prospect)

4 Activiteit



Verkoper 2



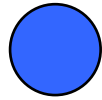
3 Dienst/product oplossing

# Sales management

52 weken = 260 dagen = 2080 uur



# Sales management



Relatie



Activiteit



## Contactpersonen

<b>Haarlem, J. P. A. van</b> Opvolgingsmarkering: Opvol... De molen 66-68 Houten 3995 AX Werk: +313... Thuis: +31 (... Mobiel: +316... Fax op werk: +310... E-mail: jeanp...	<b>Hamer, Mark</b> Thuis: +31 7... <b>Harm, Jos</b> Vijzelgracht 29-30 1017 HH Amsterdam Werk: +31 2... E-mail: info@... <b>Harteveld, A. G.</b> Hoorn 99 2404 HH Alphen aan de Rijn Werk: +311... Mobiel: +316... E-mail: a.g.h... <b>Hartog, Rene den</b> Werk: +31 3... <b>Hartong, Roel</b> <b>Hassink, Martijn</b> Postbus 376 1000 EB Amsterdam E-mail: m.has... <b>Have, Eric. A. ten</b> Willem de Zwijgerlaan 334 1055 RD AMSTERDAM Werk: 020 ... E-mail: Ericte... <b>Hagebeek, Leo</b> Koningsbeltweg 22 1329 AG Almere Werk: +313... E-mail: lhage... <b>Hagen, Evert</b> Mobiel: +316...	<b>Hees, Patrick van</b> Opvolgingsmarkering: Opvol... Groenedijk 57 A 3544 AB Utrecht Werk: +313... Mobiel: +316... E-mail: pvanh... <b>Heijnen, Kim</b> Werk: (+31)... Mobiel: (+31)... E-mail: kim.h... <b>Heijnen, Sven</b> Fred Roeslestraat 123 1076 EE Amsterdam Werk: +31 2... Mobiel: +31 6... E-mail: Sven... <b>Heil, Fred</b> <b>Heineken</b> <b>Heller, Herman</b> Opvolgingsmarkering: Opvol... Adriaan Menninckxvarter 33 3554 CS Utrecht Werk: +313... Mobiel: +316... E-mail: heller... <b>Hendriks, Bart &amp; Jac</b> Thuis: 020-4... <b>Hendriks, Gido</b> Mobiel: +316... E-mail: g.hen...	<b>Hendriks, Hans J. P. M.</b> Ringvade 1 3439 LM Nieuwegein Werk: +31 3... Mobiel: +31 6... E-mail: hans... <b>Hensens, Marc</b> Noordervagenplein 6 8223 AL Lelystad Werk: +313... Mobiel: +316... E-mail: marc... <b>Hermes Electronics</b> Händelstraat 65-69 3533 GJ Utrecht Werk: +313... <b>Herschtel, Sophie</b> Werk: +318... E-mail: shers... <b>Hest, Kees van</b> Postbus 58191 1040 HD Amsterdam Werk: +312... Thuis: 020 751 Mobiel: +316 ... Auto: www... E-mail: kees... <b>Het deurtje</b> Werk: +312... <b>Hidayat, Ismiel</b> Mobiel: +316...	<b>Hildering, Roel</b> Anthony Folkler Businesspark Fokkerweg 300, Building 59 Schiphol Oost 1438 AN Oude Meer Mobiel: (065) ... E-mail: roel.h... <b>Hoekmeijer, Truus</b> Werk: +31 2... <b>Hoenson, Hijo</b> Werk: +312... E-mail: hhoen... <b>Hof, Ad van 't</b> Ringvade 1 3439 LM Nieuwegein Werk: +31 3... Mobiel: +31 6... E-mail: adva... <b>Hollander, Figaro Den</b> Esbaan 10 1404 EG Bussum Netherlands Werk: +313... Mobiel: +316... E-mail: figaro... <b>Holsboer, Cor</b> Opvolgingsmarkering: Opvol... Postbus 9150 7300 HZ Apeldoorn Werk: +315... Thuis: +315... E-mail: Cor.h...	<b>Holweg, John</b> Pettelaarpark 113 5216 PS 's-Hertogenbosch Werk: +317... Mobiel: +316... E-mail: john... <b>Honeywell</b> <b>Hoo, Lex de</b> <b>Hoogenboom, Rene</b> Werk: +312... E-mail: hooge... <b>Hoogendijk, Paul</b> <b>Hoondert, Bas</b> Opvolgingsmarkering: Follo... Mobiel: +316 ... <b>Hoppe, Edwin</b> Polarisavenue 150 2132 JX Hoofddorp Werk: +31 2... Mobiel: +31 6... E-mail: e.hop... <b>Horn, René</b> Opvolgingsmarkering: Follo... Naritaweg 1 1040 HD Amsterdam Postb... Werk: 020 7... Thuis: 020 7... Mobiel: +31 6... Auto: www... E-mail: rene...
--	---	---	--	---	---

## Taken

Onderwerp	Eigenaar	Einddatum
Er zijn geen items die kunnen worden weergegeven in deze weergave.		

# Sales management

Relatie



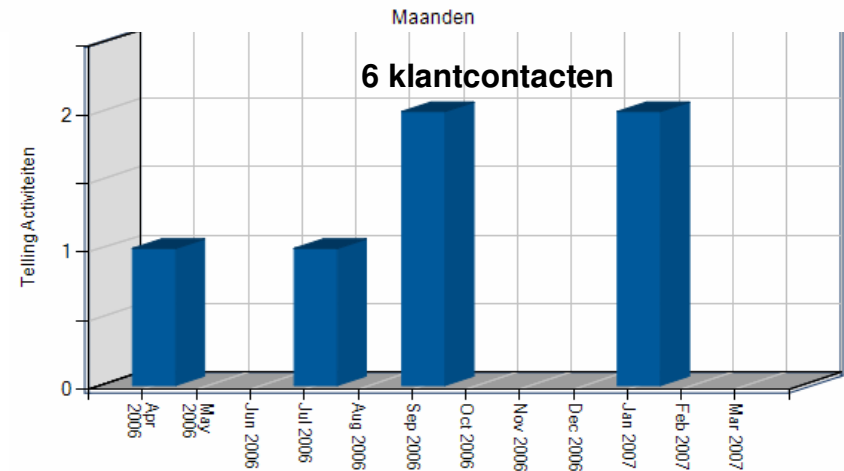
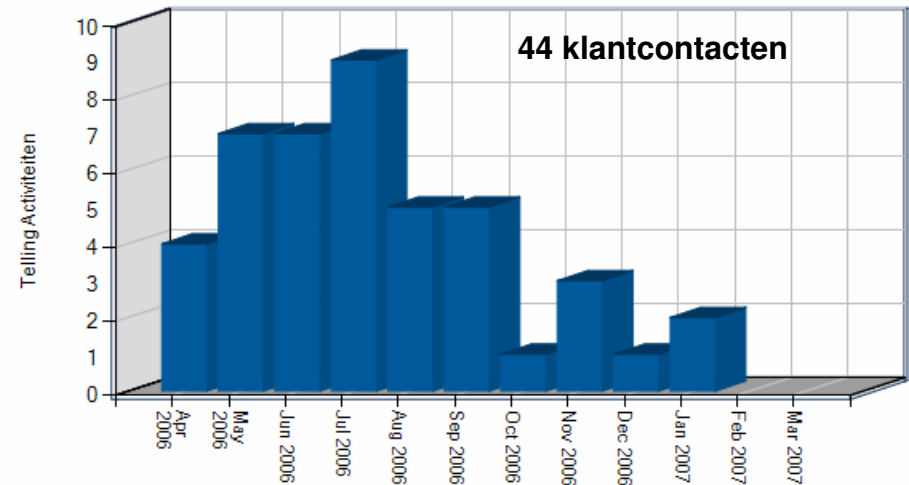
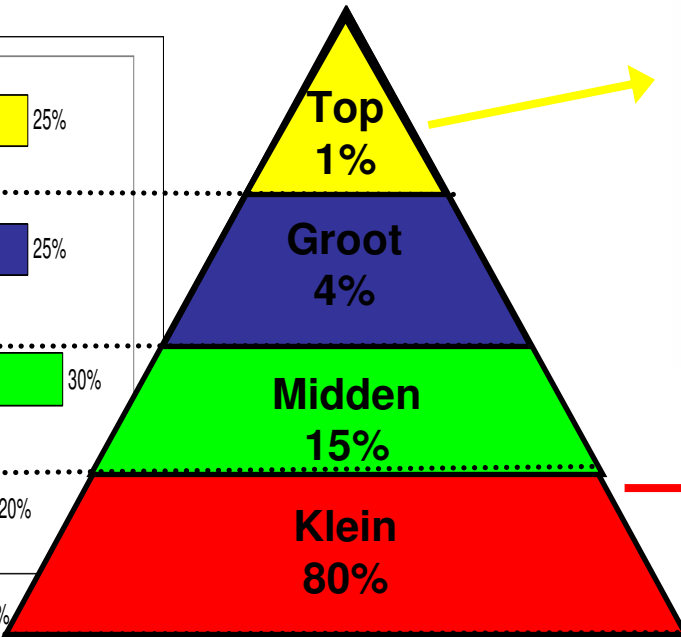
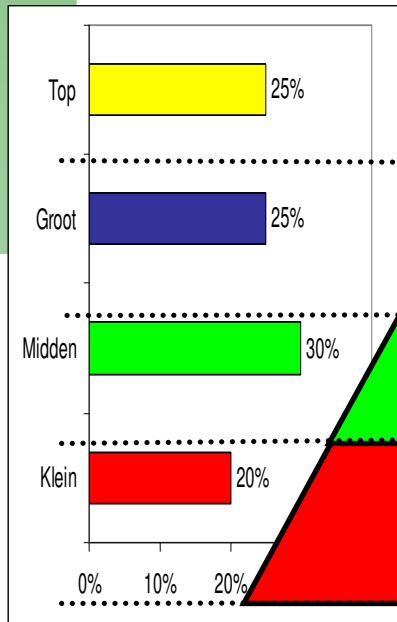
Activiteit



Aantal Activiteiten per Relatie B410280001 (1/4/2006 00:00:00 - 31/3/2007 23:59:59)

Omzet

Aantal





# Sales management

Metrics & More <sup>BV</sup>  
Move to Improve

## Belangrijkste vragen voor verkoopdirecteur!

### 1 Relatie (Klant/prospect)

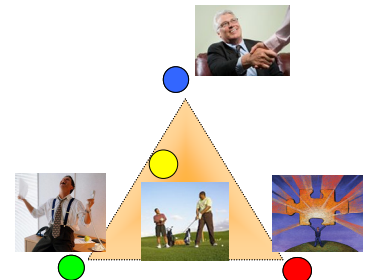
Besteden mijn verkopers voldoende tijd aan mijn meest waardevolle klanten (80/20)?  
Besteden mijn verkopers voldoende tijd aan nieuwe potentiële klanten?

### 2 Verkoper

Halen mijn verkopers het aantal afgesproken aantal klantbezoeken per week?  
Welke verkopers zijn het meest actief/succesvol en welke minder?

### 3 Activiteit

Hoe succesvol zijn de verkoopgesprekken?  
Worden de juiste oplossingen besproken/aangeboden?  
Is er een stijging van het aantal verkoopactiviteiten?



# Kracht van de eenvoud: DEMO

1



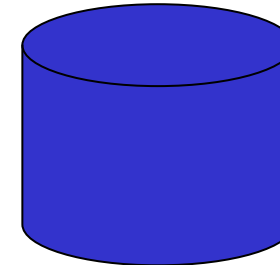
Elke activiteit wordt  
via een sms naar i-  
snapshot verstuurd



**kpn01.a.o**  
**(Klantcode +**  
**activiteitcode +**  
**resultaatcode)**

2

SMS gaat I-  
Snapshot  
database in

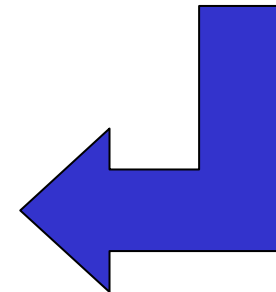
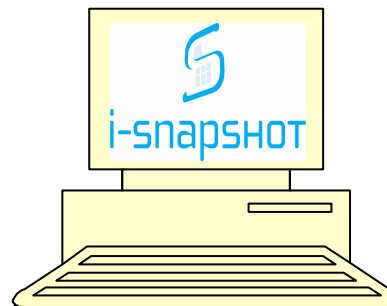


3

SMS informatie wordt verrijkt  
met informatie in I-snapshot  
database

4

Inloggen op i-  
Snapshot.com alle on-  
line rapporten te zien  
maar ook voor het  
downloaden van data  
voor verdere analyse








[www.i-snapshot.com](http://www.i-snapshot.com)

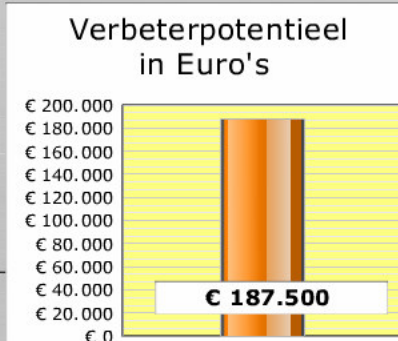
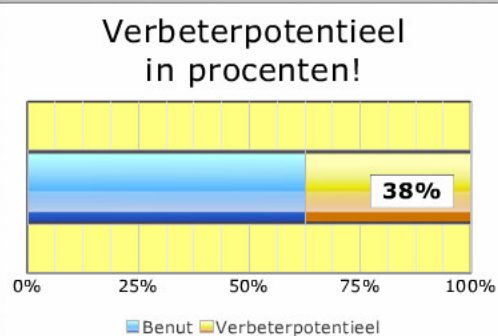


# Verkoopproductiviteit

## Uw huidige verkoopproductiviteit

<p><b>Aantal verkopers</b></p>  <table border="1"> <tr><td>5</td></tr> <tr><td><b>10</b></td></tr> <tr><td>15</td></tr> <tr><td>25</td></tr> </table>	5	<b>10</b>	15	25	X	<p><b>Gemiddelde omzet per verkoper (€)</b></p>  <table border="1"> <tr><td>250000</td></tr> <tr><td><b>500000</b></td></tr> <tr><td>750000</td></tr> <tr><td>1000000</td></tr> </table>	250000	<b>500000</b>	750000	1000000	=	<p><b>Totale omzet</b></p> <p><b>€ 5.000.000</b></p>	X	<p><b>Netto Margе (%)</b></p>  <table border="1"> <tr><td>5</td></tr> <tr><td>7.5</td></tr> <tr><td><b>10</b></td></tr> <tr><td>12.5</td></tr> </table>	5	7.5	<b>10</b>	12.5	=	<p><b>Totale netto marge</b></p> <p><b>€ 500.000</b></p>
5																				
<b>10</b>																				
15																				
25																				
250000																				
<b>500000</b>																				
750000																				
1000000																				
5																				
7.5																				
<b>10</b>																				
12.5																				
<p><b>Gemid duur klantbezoek (incl reistijd, voorbereiding &amp; uitwerking in uren)</b></p>  <table border="1"> <tr><td>1</td></tr> <tr><td>1.5</td></tr> <tr><td><b>2</b></td></tr> <tr><td>2.5</td></tr> </table>	1	1.5	<b>2</b>	2.5	X	<p><b>Gemid aantal klantbezoeken per week</b></p>  <table border="1"> <tr><td>7</td></tr> <tr><td>8</td></tr> <tr><td>9</td></tr> <tr><td><b>10</b></td></tr> </table>	7	8	9	<b>10</b>	=	<p><b>Totaal aantal klantbezoeken per jaar</b></p> <p><b>4.200</b></p>	=	<p><b>Gem omzet klantbezoek</b></p> <p><b>€ 1.190,48</b></p>	<p><b>Toelichting bij invullen</b></p> <p><b>Uitgangspunten</b></p>					
1																				
1.5																				
<b>2</b>																				
2.5																				
7																				
8																				
9																				
<b>10</b>																				

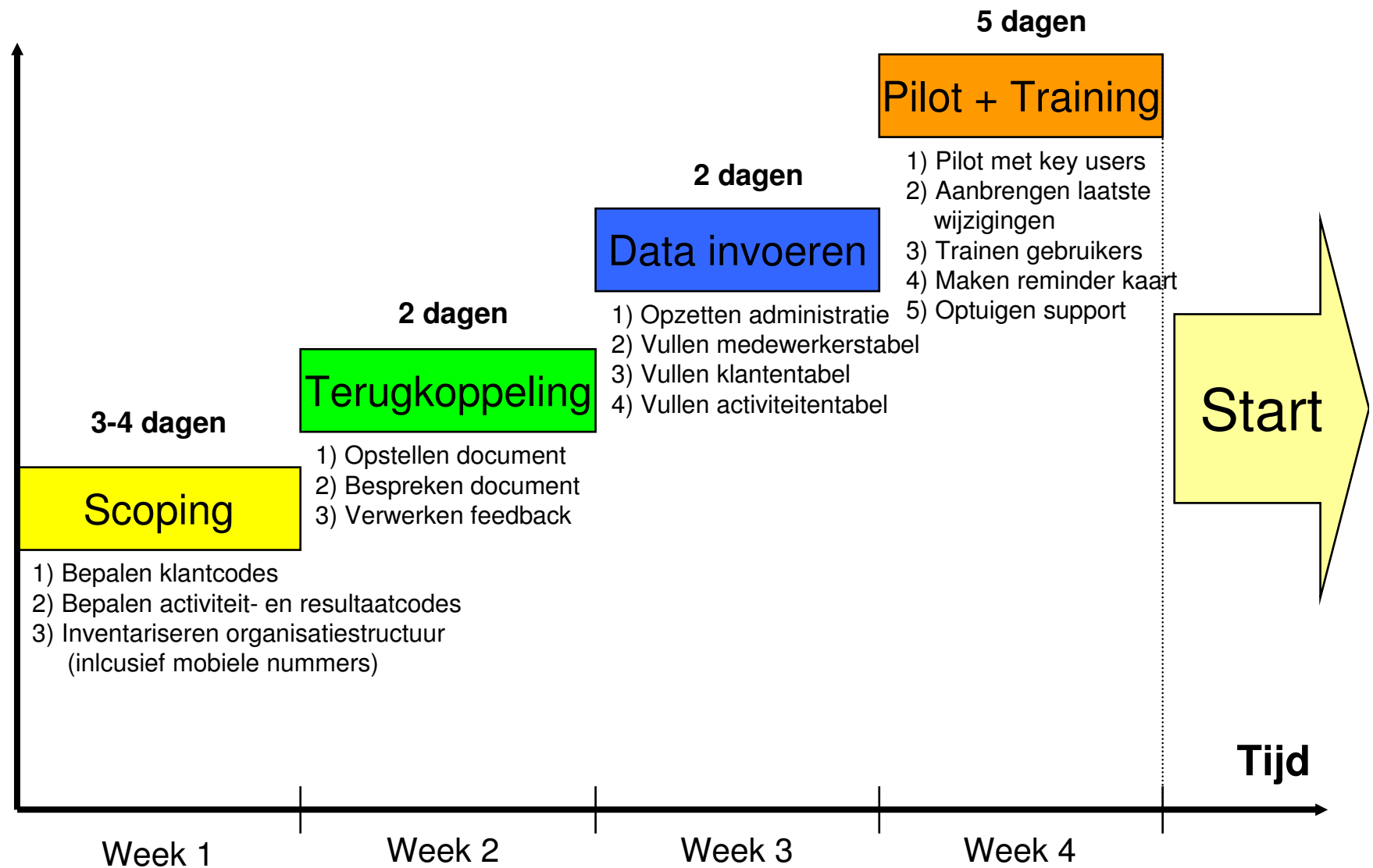
## Uw verbeterpotentieel



Toelichting bij uw verbeterpotentieel

**Stap 4:**  
Metric & More levert instrumentarium (i-Snapshot) waarmee uw verbeterpotentieel kan worden gerealiseerd. Klik op de knop (links) voor benodigde investering en terugverdientijd. ([www.metricsandmore.nl](http://www.metricsandmore.nl))

# Implementatie aanpak



# Elevator Pitch

- 1 I-SNAPSHOT is een SERVICE die een belangrijke bijdrage levert aan het SUCCES van de verkopers.
- 2 I-SNAPSHOT zorgt ervoor dat u meer GRIP krijgt op het succes van de verkopers.
- 3 I-SNAPSHOT verhoogt de verkoopproductiviteit met 20%, binnen 4 weken operationeel en binnen 4 maanden terugverdiend

