

Advertorial: Digitale transformatie in het verkoopproces

23-04-2018 08:00



Digitalisering heeft ervoor gezorgd dat markten transparanter zijn geworden. Consumenten hebben bij de oriëntatie op een aankoop oneindig veel informatie tot hun beschikking. De macht is hierdoor bij de consument komen te liggen. Kortom, we zitten in een kopersmarkt.

Als retailer is het daarom steeds belangrijker geworden dat je je klant begrijpt, zodat je hen zo goed mogelijk kunt voorzien in hun behoefte. Veel organisaties roepen weliswaar dat de klant centraal staat, maar in de praktijk blijkt dat makkelijker gezegd dan gedaan.

De 6 stappen-methode

In dit e-book lees je over de 6 stappen waarmee je een succesvolle commerciële strategie kunt realiseren, waarin de klant gedurende de gehele customer journey optimaal wordt bediend. Hierbij komen onder meer aan bod:

- Het gebruik maken van verschillende databronnen
- Het samenbrengen van afdelingen in een kopgroep
- Het principe 'always be closing' in de praktijk brengen

[Download het e-book](#) voor meer informatie over de 6 stappen-methode.