

A background image showing a close-up of two hands shaking in a firm grip, symbolizing a business deal or agreement. The hands are in the foreground, while a blurred handshake is visible in the background. The overall scene is brightly lit, suggesting an office or professional setting.

# HOE SLUIT JE MEER DEALS

IN 2016





## INLEIDING

Door de belangrijke trends van cloud, social, mobiel, data science en het Internet of Things (IoT) blijft de manier waarop we verkopen onderhevig aan veranderingen. De opkomst van de superverbonden consument die over diverse apparaten beschikt, geeft verkopers steeds meer nieuwe manieren om leads en prospects real time te bereiken, ongeacht waar ze zijn.

Deze trends luiden een nieuw verkooplandschap in voor sales managers en sales-medewerkers. Hoe kunnen sales-mensen dit jaar slimmer en efficiënter deals sluiten?

In dit e-book leer je hoe je met nieuwe sales-tools van 2016 een geweldig jaar maakt. Omdat klanten op hun eigen, individuele manier beslissingen nemen en kopen, hebben verkopers verschillende tactieken nodig om hen te bereiken en deals te sluiten. Dit zal zeker dit jaar goed merkbaar zijn. Hoe eerder je start met deze strategieën, hoe beter jouw jaar zal verlopen.

[Praat met iemand over dit e-book >](#)

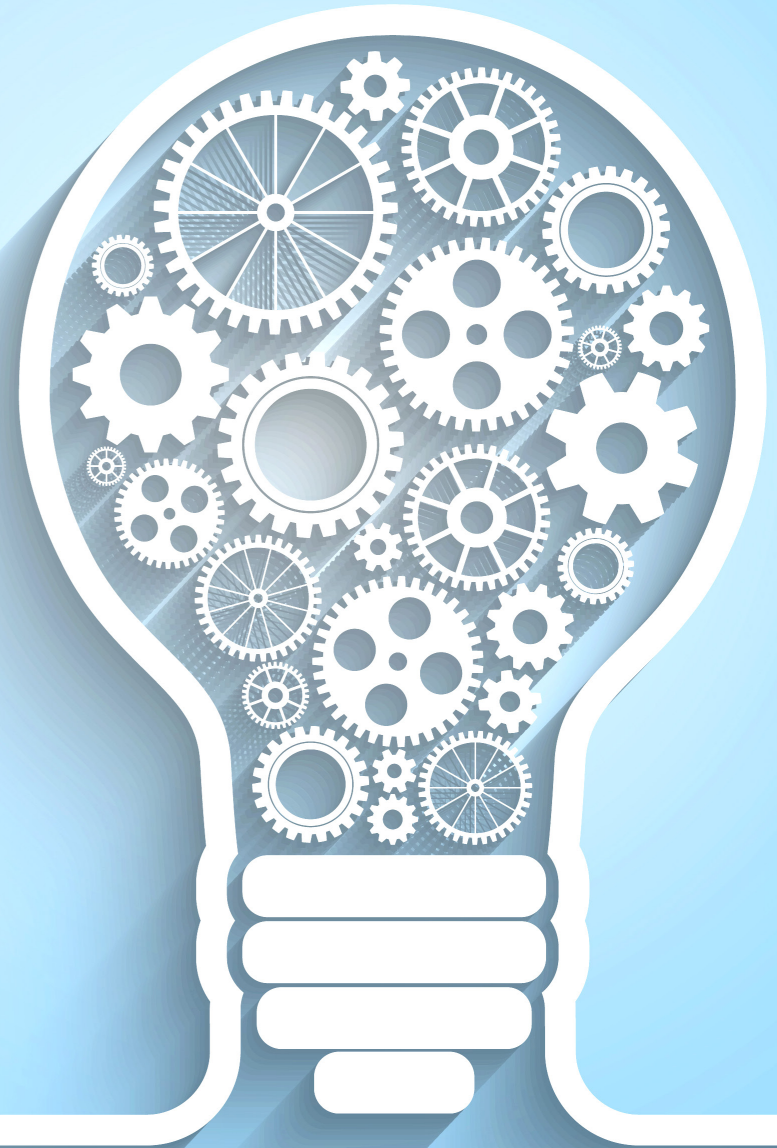
# 1

## Maak het perfecte plan

Een nieuw jaar is het perfecte moment voor een nieuwe start. Je maakt goede voornemens, heft je glas champagne en luidt het nieuwe jaar in. En dan?

Vanuit een zakelijk oogpunt betekent een nieuw jaar nieuwe prospects, nieuwe kansen en nieuwe groeimogelijkheden. Vanuit een sales-oogpunt betekent een nieuw jaar de kans om voor 2016 een nieuw sales-plan op te stellen dat het hele jaar houvast biedt.

Bedrijven die het hele jaar door succes boeken, zijn daarmee begonnen op de eerste dag van het jaar. Hier volgen enkele aandachtspunten voor het schrijven van een sales-plan voor 2016.



## Voor sales-managers

Nu heb je de kans om je sales-territoria te definiëren in een logisch en flexibel systeem. Misschien heb je je sales-territoria al bepaald. Toch is het begin van een jaar een goed moment om de bestaande territoria te herzien voor nóg betere resultaten.

Met een goed uitgevoerde territoriumplanning is je sales-team beter afgestemd op de meest geschikte regio of klantengroep. Door alle marktsegmenten af te dekken, kun je een hogere omzet boeken.



Hier zijn vijf zaken waaraan je moet denken als je een plan opstelt voor 2016:

- **Analyseer.** Wie is de doelgroep? Hoe groot is elk territorium? Welke vaardigheden heeft je sales-team in huis en hoe passen deze vaardigheden bij de potentiële klant? Het antwoord op deze vragen helpt je bij het afstemmen van je resources op de specifieke marktdoelen.
- **Balans.** Zodra je de klanten en resources hebt geanalyseerd, stel je targets op voor je sales-team. Iedereen moet dezelfde mogelijkheden hebben om het maximale uit zijn of haar beloningsregeling te halen. Alleen zo blijft iedereen gemotiveerd en worden de sales-doelen gerealiseerd.
- **Bied mogelijkheden.** Je wil als manager niet voor je team de beslissingen nemen, je wil dat iedereen betrokken is bij de beslissingen. Stel samen doelen op, werk ze samen uit en wees transparant over waarom je bepaalde keuzes maakt.
- **Wijs toe.** Als het tijd is om resources toe te kennen en territoria af te bakenen, zet je

de juiste sales-medewerkers in op de juiste klanten. Het is niet de bedoeling dat door het ondoordacht toewijzen van klanten je planning voor niets is geweest. Zorg dat je toewijzings-engine de juiste regels heeft, van specifieke rollen tot effectieve datums.

- **Verfijn.** Dit is misschien wel het belangrijkste deel van je nieuwe jaarplan. Territoria en klantbehoeften zijn altijd onderhevig aan verandering en daarom moet je plan dan ook continu worden gecontroleerd en verfijnd. Stel herinneringen in zodat je elke maand of elk kwartaal kunt controleren of het beste resultaat behaald wordt tegen de laagste verkoopkosten.

Je hoeft geen groot bedrijf zijn om met deze richtlijnen een slim sales-plan op te stellen. Salesforce helpt je alles uit je sales-team en plan voor 2016 te halen. Je kunt je resources binnen een CRM aanpassen en tijd te besparen, zodat je zeker weet dat je beslissingen altijd gebaseerd zijn op de meest actuele informatie in je CRM.

## Checklist voor de planning van het nieuwe jaar

- Stel doelen
- Ken je klant
- Ken je resources
- Verzamel en analyseer data
- Markeer belangrijke taken
- Maak een niet-doen-lijst
- Communiceer het plan met je managers en team
- Controleer en verfijn

## Voor sales-medewerkers

Voordat je dit jaar de telefoon oppakt, je eerste e-mail verstuurt of het kantoor binnenstapt, neem je even een stap terug. Kijk eens goed naar het territorium, het klantenbestand en de sales-resources voor 2016. Hoeveel wil je dit jaar verkopen en hoe wil je dit bereiken? Denk aan deze tips als je een sales-planning maakt:

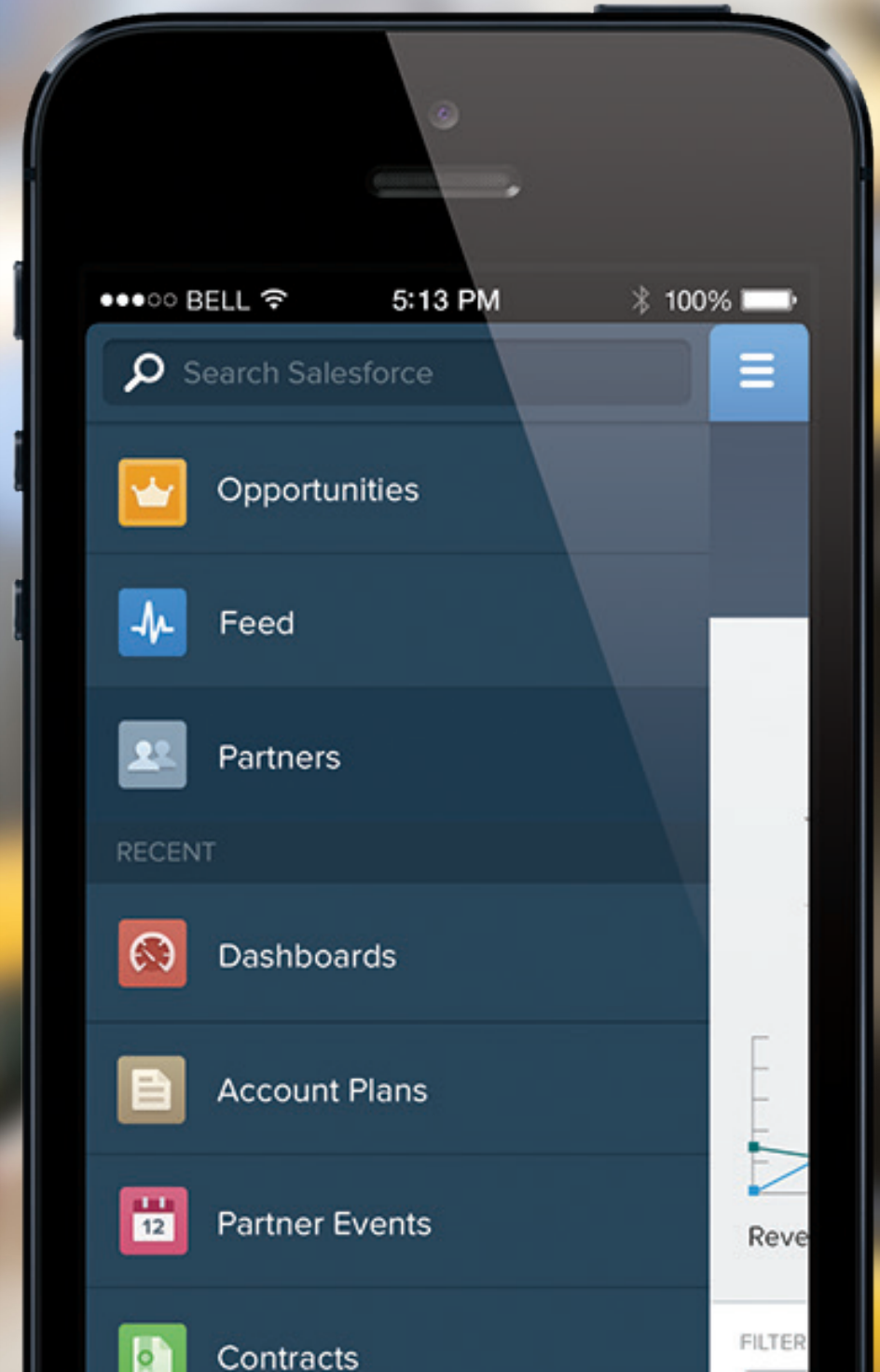
- **Stel je doelen.** Je kunt geen doelen hebben als je niet precies weet wat je doelen zijn. Schrijf op wat je wil bereiken en focus je daarop. Deel je doelen met je manager als een extra stok achter de deur om deze te behalen.
- **Analyseer** je klantenbestand. Kennis is macht en kennis over je klant is een van de krachtigste methodes om meer te verkopen. Wat weet je over de personen aan wie je probeert te verkopen? Maak een lijst (persona's zijn handig) en ontwikkel een diepgaand en genuanceerd beeld van de behoeften van je klanten.
- **Bepaal** hoe je je tijd optimaal indeelt. Verbeter je eigen productiviteit door tijd te reserveren voor belangrijke taken, zoals follow-up e-mails en persoonlijke meetings. Maak eventueel een "niet doen" lijst en verwijder minder productieve zaken van je takenlijst, zodat je gefocust blijft op verkopen.
- **Controleer en verfijn je sales-plan.** Naarmate het jaar vordert blijf je in contact met je manager en het team om te zien hoe je plan voor 2016 loopt en hoe je het moet aanpassen.

Ongeacht wat je hebt gepland voor 2016, één ding staat bovenaan in de lijst: meer tijd besteden aan het binnenhalen van deals. Met Salesforce kun je makkelijker taken en accounts bijhouden, zodat je overal kunt verkopen en elke kans kunt aangrijpen.

# Neem deel aan een interactieve rondleiding.

Ontdek hoe een sales manager en een sales-medewerker Salesforce gedurende de dag gebruiken. Met deze interactieve rondleiding kun je de verschillende mogelijkheden van Salesforce ervaren. Ervaar 's werelds nr.1 CRM-app vandaag nog!

[Meer informatie ›](#)



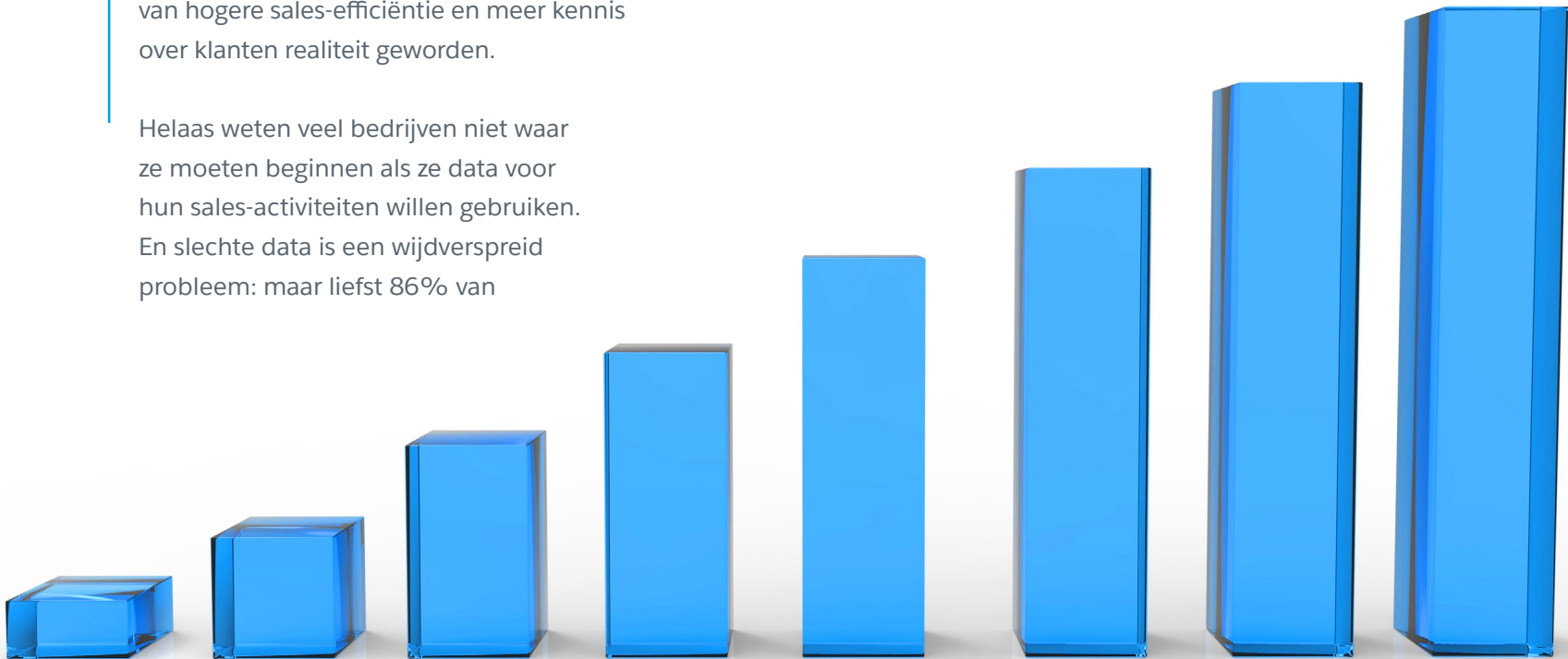
# 2

## Vertrouw op data om meer te verkopen

We leven in een tijdperk waarin alles draait om getallen. Termen als "big data" en "analytics" vind je in elke branche en in elke vacature. Al deze data biedt veel mogelijkheden voor sales-medewerkers. Denk hier eens over na: als verkopers elk touchpoint en elke interactie kunnen volgen met [tools voor customer relationship management zoals Salesforce](#), is de belofte van hogere sales-efficiëntie en meer kennis over klanten realiteit geworden.

Helaas weten veel bedrijven niet waar ze moeten beginnen als ze data voor hun sales-activiteiten willen gebruiken. En slechte data is een wijdverspreid probleem: maar liefst 86% van

de bedrijven geeft toe dat hun data op de een of andere manier onnauwkeurig is. Geen enkel sales-team kan efficiënt werken met onvolledige en onnauwkeurige gegevens. Als je dataproblemen zijn verholpen, ben je al goed op weg om in 2016 meer te verkopen. Lees verder en ontdek wat sales-managers en account executives kunnen doen.



## Voor sales-managers

Data is de brandstof voor de CRM-engine van je team en streef er in 2016 naar om iedere beslissing meer te baseren op data. Met betere data beheer je je pipeline beter, ontdek je sneller kansen en maak je slimmere beslissingen over hoe je team z'n tijd moet indelen.

Waar data sales echt verder helpt, is in het bijhouden van de voortgang, en niet alleen van resultaten. Als manager zou je in één oogopslag, op elk punt in de sales-cyclus moeten kunnen zien waar je teams staan in het bereiken van hun doelen. Met een CRM-oplossing als Salesforce kunnen teams dashboards maken en die direct bieden in hoeveel deals er in de pipeline zitten, waar prospects zich

in de sales-cyclus bevinden en hoe lang ze daar al zijn. Dankzij deze inzichten kun je problemen herkennen voordat ze optreden en kan je team uiteindelijk meer verkopen.

Je CRM-oplossing genereert elke dag een enorme hoeveelheid data, duizenden en duizenden regels data die geen enkele sales-manager kan controleren. Gelukkig ordenen Salesforce-rapporten al deze data snel en gemakkelijk, zodat je de informatie die voor jou het belangrijkste is snel kunt vinden. Wanneer je met enorme hoeveelheden data werkt, draait het erom dat je slimmer werkt, niet harder. Als je een overzicht zoekt van de activiteiten van afgelopen maand, filter je op

tijd en sluit je alle activiteiten uit behalve die van jezelf, en je ziet direct alle informatie die je nodig hebt. Dit kun je vervolgens opslaan in een rapport zodat je het later makkelijk kunt nakijken. Je rapporten worden automatisch gesynchroniseerd en geüpdatet met de nieuwe data die elke dag worden gegenereerd.

Laat dashboards en rapporten even links liggen en denk eens aan je whitespace. Kijk naar de cijfers om te zien welke accounts of prospects in de territoria van je team dichtbij een deal zitten, en maak de contracten alvast. De sleutel voor succes in sales in 2016 zit hem in het vertrouwen op data, en niet alleen op instinct.



## Voor sales-medewerkers

Prospects zoeken tegenwoordig op meer plekken en op meer manieren contact. Ze verwachten in elke fase en op elk kanaal dat de sales-ervaring aan hen is aangepast. Dit betekent dat verkopers niet alleen inzicht moeten hebben in waar hun prospects zich in het sales-proces bevinden, maar ook hoe zij hun benadering op elke fase moeten afstemmen. Dit klinkt gecompliceerd, maar data maakt dit juist eenvoudig en prima uitvoerbaar. Hoe meer je dit jaar in het hele verkoopproces op data vertrouwt, hoe meer je zult verkopen.

Maar wat voor soort data heb je nodig? Voordat je gaat verkopen, update je alle lead- en prospectdata. [Schone data](#) is essentieel voor alles wat je in je CRM doet. Naarmate je nieuwe contacten en accounts opdoet en toevoegt, kun je met een tool als Data.com de functies van prospects beter begrijpen en verzamel je relevante

informatie over het bedrijf waar ze werken, en krijg je ook inzicht in hoe het bedrijf is georganiseerd. Elk brokje informatie over je prospect kan je helpen meer te ontdekken en een visie te ontwikkelen over hoe je hen het beste kunt helpen. Onderzoek de actuele marketingcampagnes van het bedrijf. Duik in nieuwsartikelen waarin ze genoemd zouden kunnen worden.

Met een CRM-oplossing als Salesforce blijf je de baas over je groeiende takenlijst. Een CRM-oplossing zorgt ervoor dat je dossiers hebt over al je leads. Deze dossiers bevatten alle relevante informatie over de recente activiteiten van elke prospect en over alle interacties van je sales-team met de betreffende persoon. Al deze gegevens en bestanden worden samengebracht in een compleet en verbluffend gedetailleerd overzicht van je verkoopproces.

## Commvault benut de kracht van schone data voor een hogere omzetgroei

Commvault is een toonaangevende softwareleverancier voor databescherming en informatiebeheer en begrijpt als geen ander hoe waardevol data kan zijn als die volledig worden benut.

Commvault gebruikt Salesforce en Data.com als een solide basis voor sales- en klantendata. Dit resulteert in volledige en nauwkeurige bedrijfsgegevens over 85-90% van hun accounts. Het sales-team van Commvault vertrouwt erop dat hun data de basis vormen van hun succes.

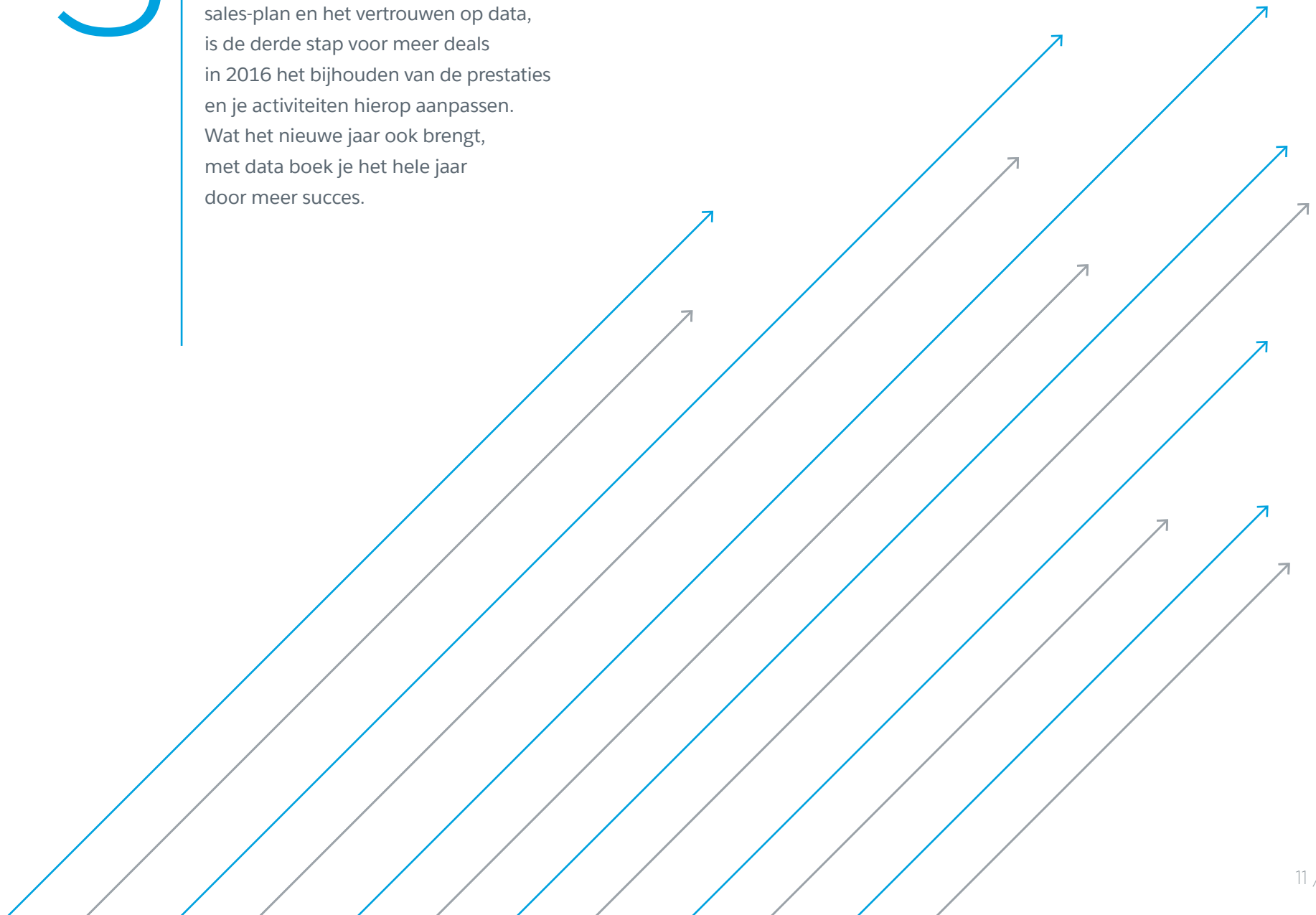
*Data.com geeft ons sales-team elk kwartaal het vertrouwen dat ze bij elk account de juiste mensen kunnen bereiken.*

*Drew Alexander  
Director, WW Sales Technology & Analytics*

# 3

## Houd prestaties bij en pas je aan

Na het opstellen van een goed sales-plan en het vertrouwen op data, is de derde stap voor meer deals in 2016 het bijhouden van de prestaties en je activiteiten hierop aanpassen. Wat het nieuwe jaar ook brengt, met data boek je het hele jaar door meer succes.



## Voor sales-managers

Vertrouw het hele jaar door op sales-data om er zeker van te zijn dat je medewerkers zoveel mogelijk deals sluiten. Kun je makkelijk de cijfers van je team zien over gesloten/gewonnen deals, verwachte gesloten deals, voorspellingen, quota en meer? Als je dat niet kunt, kan een app als [Sales Wave Analytics](#) je helpen om snel inzicht te krijgen in de pipeline, in de prestaties van je team en in kansen om meer omzet te genereren. Met Wave heb je praktische inzichten binnen handbereik voor flexibele dashboards en dataweergaves, zodat je sales-inzicht kunt omzetten in actie.

Elke sales-manager heeft moeite om uit de juiste data de juiste antwoorden te halen. Klantendata zijn vaak op verschillende systemen en in

verschillende formats opgeslagen. Stel jezelf en je medewerkers deze vragen en probeer ze zonder uitzondering met behulp van data te beantwoorden:

- Wie is mijn volgende grote klant en op welke segmenten moeten we ons richten?
- Welke bestand bedrijfsonderdeel moeten we verder ontwikkelen?
- Hoe ziet de omzet eruit vergeleken met de voorgaande maanden/kwartalen/jaren?

Je kunt met data ook je teams motiveren om nog beter te presteren. Waarschijnlijk bied je je medewerkers al een aantrekkelijke beloningsregeling met ieder kwartaal competities en bonussen. Je houdt je medewerkers meer gefocust op de dagelijkse activiteiten door de



prestaties over je sales te delen en een kleine interne competitie te houden.

Welke data je ook gebruikt, zorg ervoor dat deze toegankelijk is vanaf mobiele apparaten zodat je geen tijd verliest als je laptop toevallig niet in de buurt is. Waar de business je ook brengt, baseer je volgende stap altijd op data en blijf flexibel, zodat de gebieden die extra aandacht nodig hebben, het ook krijgen.

INZICHT → ACTIE

## Voor sales-medewerkers

Om in 2016 meer deals te sluiten, is het uitermate belangrijk dat je regelmatig je eigen lead- en prospectdata controleert en je persoonlijke verkoopstrategie daarop aanpast. Neem deze belangrijke tip ter harte om in 2016 meer deals te sluiten: ga niet drie weken op pad zonder terug te kijken naar je doelen. Neem regelmatig de tijd om te reflecteren op je cijfers en houd je eigen prestaties bij.

Richt een gepersonaliseerd sales-dashboard in met de cijfers die voor jou belangrijk zijn. Bekijk het vaak en bedenk wat goed werkt en wat niet. Met een app als [Sales Wave Analytics](#) is dit vrij eenvoudig. De robuuste filters en de visuele interface zorgen ervoor dat je makkelijker patronen herkent en inzichten krijgt.

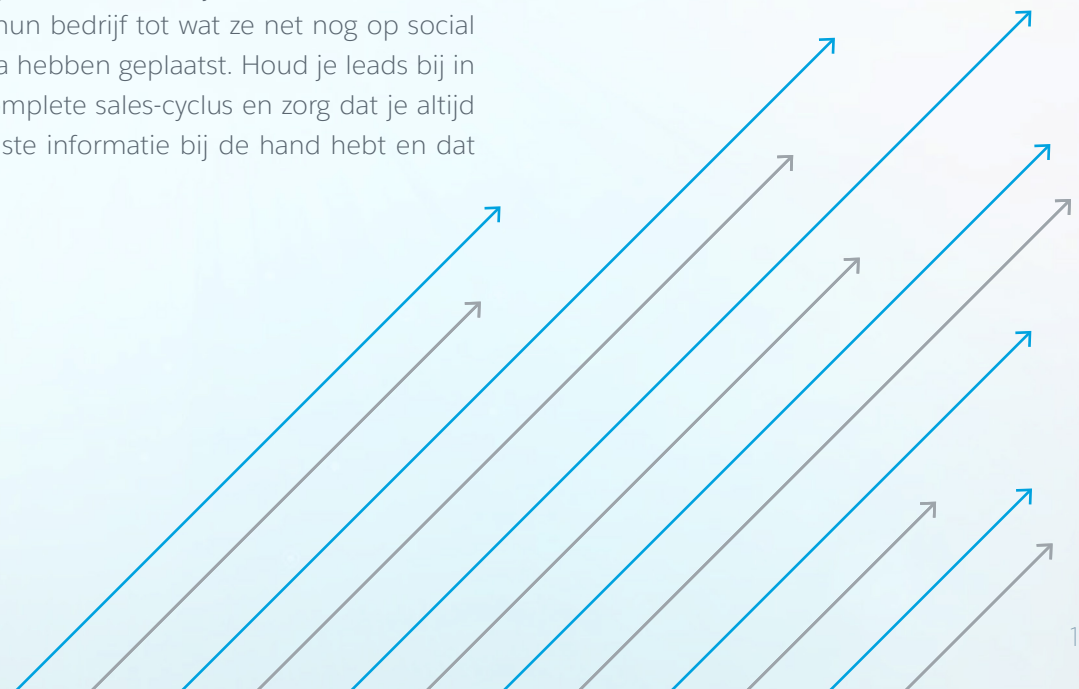
Als je een plan hebt opgesteld en met behulp

van data sales-beslissingen neemt, kun je je verkooptaktiek alleen aanpassen en verbeteren met behulp van data. Na enkele maanden heb je een baseline en kun je met data je sales-proces vereenvoudigen. Analyseer bij welke beslissingen mensen afhaken. Als je mensen verliest omdat ze besluiten de status-quo niet te veranderen, bekijk je wat je kunt doen om hen makkelijker over de streep te trekken.

Vertrouw naarmate het jaar vordert op data om leads effectiever te kwalificeren en toe te kennen. Ga elk klantbezoek in met een 360-graden beeld van je klant, van informatie over hun bedrijf tot wat ze net nog op social media hebben geplaatst. Houd je leads bij in de complete sales-cyclus en zorg dat je altijd de juiste informatie bij de hand hebt en dat

je vervolgstappen paraat hebt. Hoe meer je verkoopt, hoe meer data je hebt over wat goed werkt, zodat je resultaten met elke klik beter worden.

Je kunt je sales-cijfers op elk moment checken. Laat ze niet links liggen, maar ga ermee aan de slag. Of je nu een manager bent of een medewerker, handel altijd op basis van wat je hebt geleerd en gebruik dit om je werkwijze aan te passen. Richt je op de meest veelbelovende prospects, territoria en producten.



# HydraForce laat alle processen op volle kracht draaien

## UITDAGING

Geen eenduidige, afdelingsoverschrijdende klantweergave

Klantvereisten die door de mazen van het net glippen

Inefficiëntie doordat niet aan de vraag kan worden voldaan

## OPLOSSING

Samenwerking en zichtbaarheid voor alle bedrijfsonderdelen met Salesforce CRM

Apps op maat houden complexe technische projecten bij van verkoop tot de levering

Volledige marketing-tracking dankzij hubspot-integratie

## RESULTATEN

Elk team heeft toegang tot hetzelfde dossier om de projectstatus bij te houden

Betere communicatie in de hele organisatie

Duidelijke verantwoordelijkheden binnen afdelingen en in de hele organisatie

Zicht op processen en de belangrijkste metrics op het gebied van productie en logistiek

## PRODUCTEN

Sales Cloud

Platform

40%

sneller verwerken van technische projecten

12%

sneller bereiken van mijlpalen

*"Je kunt niet genoeg benadrukken hoe efficiënt ons team is geworden met Salesforce."*

David Price  
Marketing Communications Manager



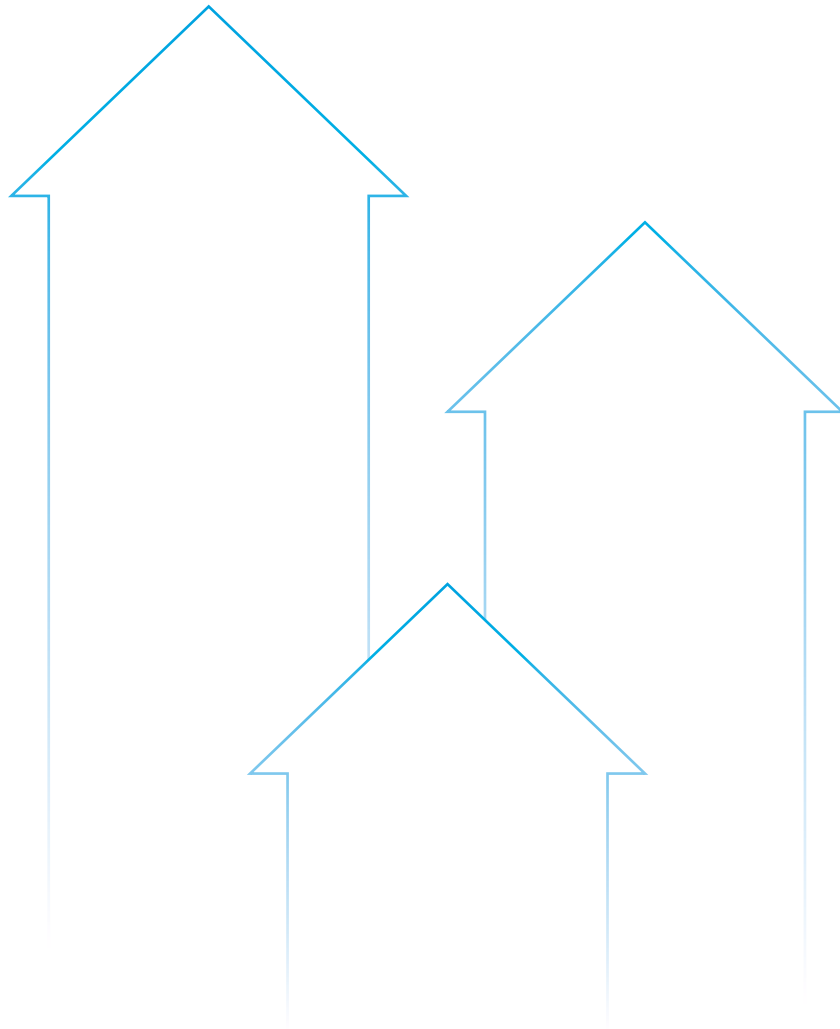
## WIE IS HYDRAFORCE

HydraForce is een private onderneming met 1.100 medewerkers en is wereldwijd de belangrijkste fabrikant van elektrohydraulische ventielen en besturings-elementen voor zware apparatuur en industriële machines. Het heeft fabrieken in Noord-Amerika, Europa en Azië en wordt ondersteund door 120 leveranciers overal ter wereld.

## MAAKINDUSTRIE

Sales Cloud, Platform

 **HYDRAFORCE**  
POWER FORWARD



2016

## CONCLUSIE

Door vooruit te plannen en beslissingen te baseren op data ben je goed op weg om 2016 je beste jaar tot dusver te maken. In het nieuwe jaar wil je toch alles geven. Welke nieuwe best practices en technologie wil je gebruiken om jouw bedrijf dit jaar te transformeren?

## Andere interessante bronnen:



CRM-handboek

[DOWNLOAD HET E-BOOK](#)



Master Territory Management

[DOWNLOAD HET E-BOOK](#)



Transformeer Sales met Wave Analytics

[DOWNLOAD HET E-BOOK](#)

[Praat met iemand over dit e-book >](#)