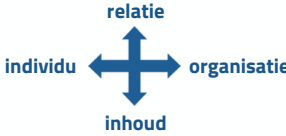




Model 'Meer werk van huidige cliënten'

En hoe dat te stimuleren

Naam van cliënt	
Waardesegment & strategie	0 Waardevol => Investeren 0 Groeidiamant => ontwikkelen 0 Hoeksteen => behouden 0 Achterblijver => loslaten
Belangrijkste contactpersonen & (mede)beslissers	
Cliënt sinds	
Marktpositie van cliënt	
Relevante marktontwikkelingen (en de juridische gevolgen)	
Sterkten en zwakten	
Kansen en bedreigingen	

Onze huidige dienstverlening	
Cliënt's tevredenheid (waar blijkt dat uit?)	
Waarom de cliënt bij ons (i.p.v. bij concurrent)	
Welke andere diensten kunnen we bieden	
Wat is het voordeel voor de cliënt	
Wat is de beste timing en aanpak	
Focus van activiteiten	
Verantwoordelijke partner	

Gebruik het model 'ActieKalender' voor de prioriteiten en de detailplanning.