



CliëntenBinding & Cross selling

Meer waarde vóór en van cliënten

CliëntWaardeAnalyse

Jouw topcliënten	Huidige waarde		Potentiële waarde	
1	hoog	laag	hoog	laag
2	hoog	laag	hoog	laag
3	hoog	laag	hoog	laag
4	hoog	laag	hoog	laag
5	hoog	laag	hoog	laag
6	hoog	laag	hoog	laag
7	hoog	laag	hoog	laag
8	hoog	laag	hoog	laag
9	hoog	laag	hoog	laag
10	hoog	laag	hoog	laag
11	hoog	laag	hoog	laag
12	hoog	laag	hoog	laag
13	hoog	laag	hoog	laag
14	hoog	laag	hoog	laag
15	hoog	laag	hoog	laag

		Huidige waarde	
		Hoog	Laag
Potentiële waarde	Hoog	<i>Zeer waardevolle cliënten</i> <i>Investeren</i>	<i>GroeiDiamanten</i> <i>Ontwikkelen</i>
	Laag	<i>Hoekstenen van kantoor</i> <i>Behouden</i>	<i>Achterblijvers</i> <i>Loslaten</i>



Meerwerk bij jouw InvesteringsKlanten

<i>Naam Investeringsklant + contactpersoon</i>	<i>Belangrijkste ontwikkeling om op in te spelen (bij klant of in de markt)</i>	<i>Eigenaar bij de klant</i>	<i>Met welk instrument komen we bij hem/haar aan tafel?</i>	<i>Hoe vullen we dat concreet in?</i>



Meerwerk bij KantoorKlanten (waar jij nog niet voor werkt)

<i>Naam klant + primaire partner</i>	<i>Jouw propositie voor DEZE klant (incl. onderscheid t.o.v. hun huidige advocaat)</i>	<i>Hoe kom je aan tafel</i>	<i>Interne werkafspraken (wat is er nodig voor succes)</i>	<i>Hoe vul je dat concreet in?</i>