



TED-B SMST®

IN SAMENWERKING MET:



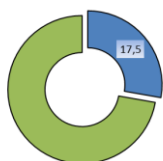
REAL CONCEPTS
marketing en realisatie

en

BETER
KOERSEN
ORGANISATIE
ONTWIKKELAARS

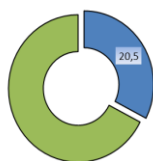


Positionering



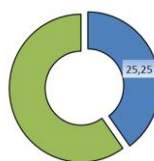
■ Uw SCORE ■ Verbeterpotentieel

Verkooporganisatie



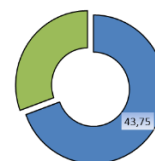
■ Uw SCORE ■ Verbeterpotentieel

Skills & Innovatie



■ Uw SCORE ■ Verbeterpotentieel

Operationeel Support



■ Uw SCORE ■ Verbeterpotentieel



TED-B SMST® Sales & Marketing Stress Test

De TED-B SMST® is een uniek en beproefd meetinstrument waarmee cruciale aspecten van de verkoop- en marketingorganisatie worden geanalyseerd.

Verkoop en marketing zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden en daarom levert een analyse van beide aspecten het beste beeld op om tot concrete oplossingsrichtingen te komen, waarmee de geringe investering snel kan worden terugverdiend!

Verkopen is het hart van iedere onderneming en is van vitaal belang voor het succes en de continuïteit van een onderneming. Géén verkoop, géén omzet, géén boterham! Elke organisatie zou daarom de klantgerichtheid regelmatig en kritisch moeten controleren.

Klantgerichtheid gaat verder dan uitsluitend de verkoopactiviteiten waarmee verkopers zich bezig houden. Alle afdelingen, medewerkers en het management moeten beseffen dat de totale samenhang in klantgerichtheid uiteindelijk de klanttevredenheid bepaald en of uw organisatie duurzame relaties opbouwt en een gezonde toekomst tegemoet kan zien.

Wat levert het invullen van de SMST® bedrijven op?

- ✓ Inzicht waar de ontwikkelpunten zitten (verbeterpotentieel);
- ✓ Inzicht in welke sales & marketingactiviteiten goed gaan;
- ✓ Inzicht in de verschillende percepties van direct betrokken medewerkers;
- ✓ Een heldere rapportage die persoonlijk met u wordt besproken;
- ✓ Concrete adviezen en handvaten hoe de vastgestelde ontwikkelpunten omgezet kunnen worden in een hoger rendement.

Wie kunt u het beste de TED-B SMST® in laten vullen:

- ✓ Iemand die zich bezig houdt met het management van verkoop en/of marketing;
- ✓ 1 of meerdere personen die actief zijn in de verkoop;
- ✓ 1 of meerdere personen die indirect betrokken zijn bij verkoop (sales support; backoffice; klantenservice, operationeel manager, etc.).

Idealiter vullen 4 (is tevens maximum) personen de Sales & Marketing Stress Test in. Het invullen van de stress test neemt ongeveer 30 minuten in beslag.

Wat kost de TED-B SMST® inclusief rapportage en bespreking van 1,5 uur?

- Inclusief licentiekosten, rapportage en bespreking van 1,5 uur met een ervaren Business Improver kost de complete stress test slechts: € 985,- excl. BTW.

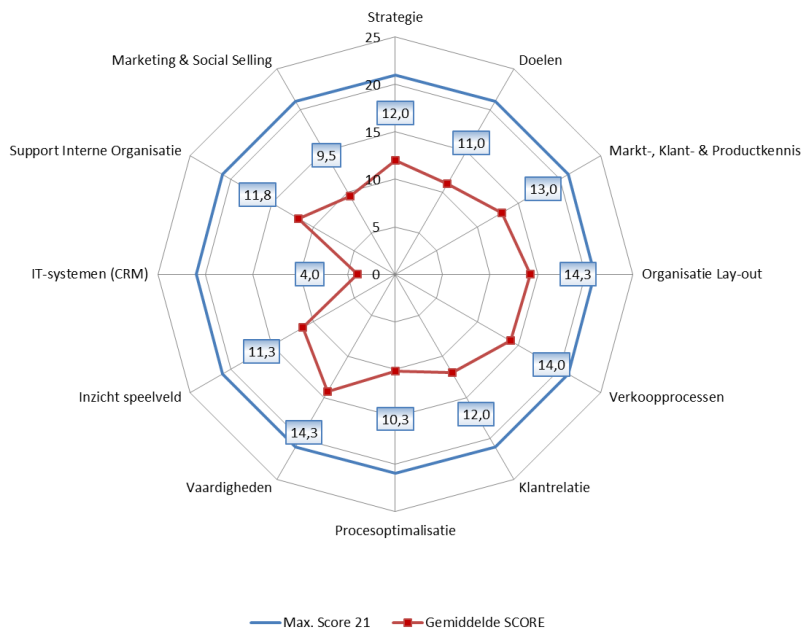
Hoe werkt het, als u de stress test wilt invullen?

Bent u **geïnteresseerd** in wat de TED-B SMST® voor u kan betekenen

MAIL: uw contactgegevens naar smst@ted-b.com, wij nemen dan z.s.m. contact met u op.

Enkele elementen van het dashboard die verwerkt worden in de rapportage:

Score TED-B SMST®: ANONIEM



Verbeterpotentieel in %

