SalesScope
Grip op commerciële groei

COMMERCIELE GROEI

Waar wordt jouw omzetgroei afgeremd?

Eerst begrijpen waar het vastloopt. Daarna gericht verbeteren.

1	2	3	4	5
Sales Scan	**Commerciële Audit**	**Prioriteiten**	**Verbetering**	**Uitvoering**

Niet harder duwen op sales voordat duidelijk is waar de commerciële motor werkelijk hapert.

salesscope.nl

WAAROM

De eerste klacht is zelden het echte probleem

Als omzetgroei achterblijft, wordt vaak direct gekozen voor meer acquisitie, extra marketing, een salestraining of een nieuw CRM. Dat kan nuttig zijn, maar alleen als daar het echte knelpunt zit.

“Nieuwe klanten komen minder vanzelf binnen.”

“Onze verkopers doen te weinig acquisitie.”

“Offertes worden niet goed nagebeld.”

“Iedereen is druk, maar ik mis commerciële grip.”

“We weten dat er iets moet veranderen, maar niet waar.”

Eerst begrijpen waar het vastloopt

Deze signalen wijzen niet automatisch op een salesprobleem. De oorzaak kan net zo goed liggen in marktkeuzes, propositie, organisatie, commerciële sturing of uitvoering.

VOOR WIE

Drie situaties. Eén kernvraag.

Is de commerciële organisatie sterk genoeg voor de groei, waarde en overdraagbaarheid die je wilt realiseren?

MKB directies

Grip op groei, sales en organisatie

- new business blijft achter bij de groeidoelstelling
- sales is te afhankelijk van enkele mensen
- directie mist grip op commerciële voortgang

Richting verkoop

Minder afhankelijk en beter overdraagbaar

- omzet hangt te veel aan de ondernemer
- klantkennis zit vooral in hoofden
- verkoopproces en groei zijn onvoldoende overdraagbaar

Private Equity

Grip op commerciële waardecreatie

- behoefte aan objectieve commerciële diagnose
- te weinig zicht op executie en pipeline
- commerciële risico’s en voortgang zijn onvoldoende scherp

De aanleiding verschilt. De kernvraag is hetzelfde.

Hoe maken we commerciële groei beter bestuurbaar en richten we de organisatie zo in dat groei niet afhankelijk blijft van toeval of enkele mensen?

AANPAK

Eerst begrijpen. Dan kiezen. Daarna uitvoeren en volgen.

De analyse bepaalt de aanpak, niet andersom. Wat goed werkt blijft staan. Wat de organisatie zelf kan oppakken, blijft intern. Externe ondersteuning zetten we alleen in waar die echt waarde toevoegt.

1	**Diagnose** Sales Scan of Commerciële Audit	**Wat remt groei werkelijk af?**
2	**Prioriteiten** Impact, urgentie en uitvoerbaarheid	**Wat moet als eerste veranderen?**
3	**Keuzes** Gerichte commerciële verbeteringen	**Wat doen we wel en bewust niet?**
4	**Uitvoering** Samen implementeren	**Wie doet wat, wanneer en met welk resultaat?**
5	**Volgen** Ritme, KPI’s en bijsturing	**Werkt het en houden we koers?**

Signaal → Diagnose → Oorzaak → Prioriteit → Verbetering → Resultaat

SALES SCAN EN COMMERCIËLE AUDIT

Snel eerste inzicht of verdiepend onderbouwd?

Beide beantwoorden dezelfde vraag: waar worden sales, klanten en omzetgroei afgeremd? Het verschil zit in diepgang, doorlooptijd en belasting van de organisatie.

Sales Scan

Compacte diagnose met beperkte belasting.

- compacte intake
- scan of vragenlijst
- eerste beoordeling van groeiremmers
- prioriteiten bepalen
- advies voor een logische vervolgstap

Output: eerste diagnose, aandachtspunten, prioriteiten en advies.

Wanneer geschikt

Geschikt als je snel een eerste beeld wilt en wilt bepalen of verdere verdieping nodig is.

Commerciële Audit

Verdiepende analyse voor besluitvorming en uitvoering.

- interviews met directie en betrokkenen
- analyse van commerciële data
- onderzoek over de vijf onderdelen
- patronen en oorzaken expliciet maken
- roadmap met concrete verbeterstappen

Output: onderbouwde diagnose, risico's, prioriteiten en concrete roadmap.

Wanneer geschikt

Geschikt als oorzaken, rollen en uitvoering dieper onderzocht moeten worden.

De Sales Scan is geen "lichte audit". Het is een bewuste eerste diagnose. De Audit voegt verdieping toe als de vraag complexer is of de besluitvorming dat vraagt.

DE VIJF ONDERDELEN

We kijken naar de hele commerciële organisatie

Groei is meer dan sales alleen. Daarom onderzoeken we vijf praktische onderdelen. Zo wordt zichtbaar waar het echt vastloopt en waar verbetering het meeste effect heeft.

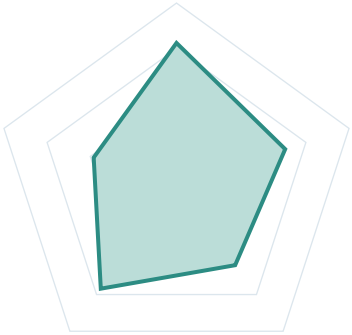
1. **Commercieel speelveld**
   Waar zitten kansen en wat verandert er in markt en concurrentie?

2. **Commerciële richting**
   Zijn doelgroep, propositie en groeikeuzes scherp?

3. **Commerciële organisatie**
   Zijn rollen, verantwoordelijkheden en capaciteit goed ingericht?

4. **Commerciële sturing**
   Wordt gestuurd op de juiste KPI’s, pipeline en commerciële prioriteiten?

5. **Commerciële operatie**
   Worden acquisitie, klantontwikkeling, offertes en opvolging consequent uitgevoerd?



Voorbeeld auditprofiel

De werkelijke uitkomst wordt bepaald op basis van scan, interviews en analyse. Het profiel maakt zichtbaar waar sterke punten zitten en waar groei wordt afgeremd.

VAN DIAGNOSE NAAR VERBETERING

De diagnose is het startpunt, niet het eindpunt

Pas als duidelijk is waar het knelpunt zit, bepalen we welke interventie nodig is. Geen standaardprogramma en geen losse training als het echte probleem ergens anders zit.

- **Doelgroep & positionering**
- **Marktontwikkeling**
- **New business**
- **Salesproces**
- **Salesmanagement**
- **CRM & data**
- **Sales & marketing**
- **Offertes & opvolging**
- **Accountmanagement**
- **Commerciële vaardigheden**
- **KPI’s & forecasting**
- **AI in commerciële processen**

AI als versneller

Strategie geeft richting, Leiderschap beweging, AI versnelt

SalesScope
Grip op commerciële groei

Wil je weten waar jouw commerciële groei wordt afgeremd?

In een eerste gesprek bespreken we wat je ziet gebeuren rond omzet, klanten en sales. Daarna bepalen we of een Sales Scan, een Commerciële Audit of een andere eerste stap logisch is.

Olivier Haverkate

SalesScope · Senior Partner RedFoxBlue

olivier.haverkate@redfoxblue.nl

+31 6 51 03 48 17

www.salesscope.nl

www.redfoxblue.nl

SalesScope helpt ondernemers, directies en investeerders om commerciële groei beter te begrijpen, te sturen en uit te voeren. Met de specialistische slagkracht van het RedFoxBlue netwerk.