



Business Development (groei en ontwikkeling)



Business Development (groei en ontwikkeling)

Doordat de markt en klantbehoeften veranderen en steeds meer vragen van organisaties en medewerkers is groei in omzet en winstdoelstellingen steeds een grotere uitdaging. Wij kunnen u helpen in kaart te brengen waar en hoe u het meeste rendement uit uw organisatie kunt halen. Ook als het gaat om de juiste competenties van uw medewerkers te optimaliseren.

Het ontwikkelen van de omzet en winstgevendheid heeft diverse raakvlakken. Business development heeft niet enkel betrekking op uw klanten maar ook op andere aspecten zoals;

- nieuwe (potentiele) marktsegmenten
- nieuwe produkt-markt combinaties ontwikkelen
- fusies en overnames
- uitbouwen en handhaven van marktaandeel
- imago en merk-bekendheid
- etcetera

Vaak begint de ontwikkeling bij huidige klanten en marktsegmenten waar men nog niet of niet optimaal ontwikkeld is. Het behouden en uitbouwen van bestaande klanten moet het uitgangspunt zijn en niet in gevaar komen door andere initiatieven. Ondanks dat men niet actief denkt over een van bovengenoemde opties is het goed deze toch mee te nemen met uiteindelijke keuzes.

Bij Business Development draait het om;

continu en gecontroleerd uitbouwen van de groei van de organisatie op het vlak van rendement en bijdrage aan de uiteindelijke winsttoename op basis van langdurige en optimale relaties met klanten.

Naast kostenvermindering en besparing is het realiseren van meer omzet bij bestaande en mogelijke nieuwe klanten of prospects essentieel.

Enkele onderdelen die onder de loep genomen kunnen worden zijn;

- Verbeteren marketing mix
- Verbeteren marketing communicatie
- €-commerce strategie
- Efficiëncyverbetering verkoopapparaat
- Klantgericht ondernemen
- Klanten beheer
- Account management
- New Business concept(en), producten en diensten
- Herpositionering

Business Development ligt op het snijvlak van; klanten, relaties en de marktomgeving(en)

De grote vraag is: Hoe kan ik snel en eenvoudig inzicht krijgen met welk onderdeel van mijn organisatie winst te behalen is in de vorm van meer omzet, meer marge, meer klanten, langdurige relaties of het ontwikkelen van nieuwe marktsegmenten met huidige of nieuwe producten en diensten.

De factor mens en medewerker is van groot belang aangezien alle initiatieven vanuit de organisatie gestart moeten worden met draagvlak van de medewerkers. Goed onderzoek, inventarisatie en communicatie is voor alle Business Development trajecten en projecten dan ook een must.

Wilt u contact?

Wilt u verder contact of een vrijblijvende afspraak maken; dan kunt u gebruik maken van het contactformulier op de website of de bedrijfsgegevens onderaan deze pagina.