

Op zoek naar klanten...



Door Johan Visser van ZoJohan

**Maar zoeken wij niet
allemaal?**



**Een Crash Course
in het zoeken van
Klanten.....**

Wie is uw klant ?

Even een test..



Met dank aan:

www.hetbeterewerken.nl

www.eindelijkeigenbaas.nl

www.ergofocus.nl

www.gielvandam.nl

**En wie kent en
herkent een klant
het beste ?**

Van push naar pull

**(de vijf P's versus
de 4 C's)**

Internet
Social Media
Netwerken
Persoonlijk Contact

Kernwoorden zijn:

Luisteren

Signaleren

Anticiperen

& Reageren

De Praktijk **ISOTECHNIEK**

isotechniek[®]

experts in isolatie

1-1-2008 gekocht

omzet 2007 € 1.900.000,-

**Verliesgevend en veel
'lijken..'**

De resultaten en prognose tot nu toe

2008 € 2.600.000,- en - € 200.000,-

2009 € 4.600.000,- en > € 200.000,-

2010 € 7.600.000,- en gezonde winst

2011 € 10.000.000,- en gezonde winst

**In 2009 gestart met
Particuliere Markt**

**In 2010
uitbouw & groei omzet
particulier / zakelijk
50% / 50%**

In 2011

Nieuwe activiteiten

&

uitbreiding portofolio

Hoe doen wij dit?

Klant selectie & kwalificatie:

- 1) Klant is zich bewust van een 'probleem'
- 2) Heeft de wil er iets aan te doen
- 3) Heeft de middelen om er iets aan te doen

Internet Social Media Netwerken Persoonlijk Contact



En conversie?

**In een persoonlijk
gesprek**

bij de klant thuis.

The background of the slide is a dense, overlapping collection of Euro coins of various denominations, including 1 Euro, 2 Euro, and 5 Euro coins. The coins are scattered across the entire frame, creating a textured, metallic appearance. The text is overlaid on this background.

Resultaat

**Gemiddeld 50%
Conversie naar opdracht
op de afspraken**

Als laatste....

**Veel plezier bij de workshops van
Carolien
Maurits
Julius
Peter & Daniel**

& Vragen?

**www.zojohan.nl
johan@zojohan.nl**

Of tijdens de borrel!