

Beste Collega's,

Lees dit bericht even goed door:

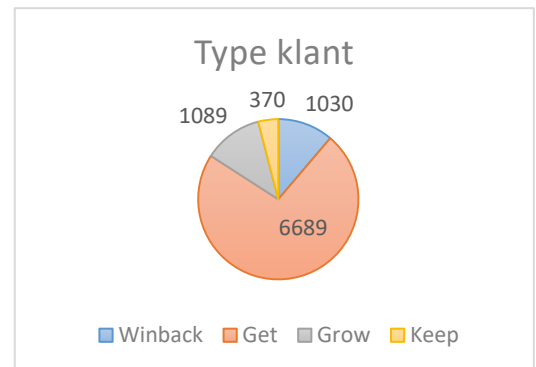
Ik zou jullie via dit bericht graag op de hoogte willen brengen van de huidige CRM ontwikkelingen. Zoals sommige van jullie wel weten ben ik afgelopen twee maanden samen met het sales team en Jasper (BI afdeling) druk bezig geweest met de potentie en de segmentatie van de installateurs.

Met de klant potentie heeft Sales aangegeven wat de totale afzet van producten is van een installateur. Dit is gedaan voor de productgroepen: Ketels, lucht-warmtepomp en grond-warmtepomp. Deze potentie is vervolgens verdeeld over Vaillant, AWB en concurrerende merken. Vervolgens hebben CRM en BI een voorspelling gedaan van alle 'niet-ingevulde' installateurs.

Op basis van de ketel potentie en het aandeel van Vaillant Group bij een installateur hebben wij verschillende classificaties opgezet, namelijk:

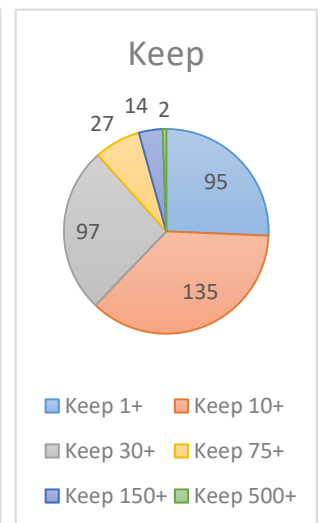
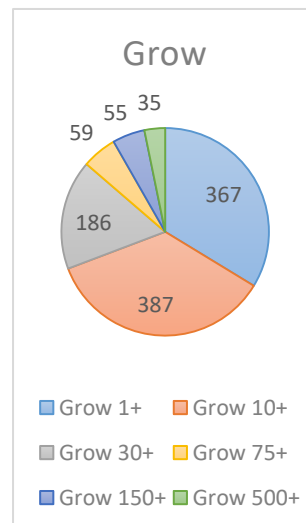
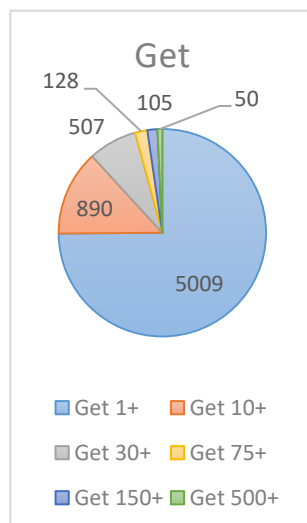
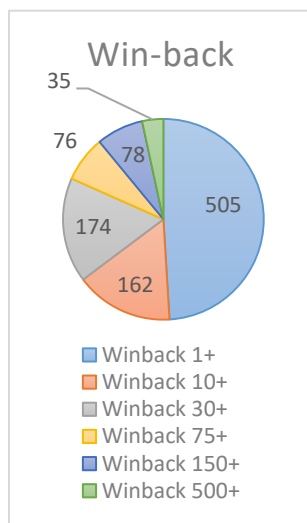
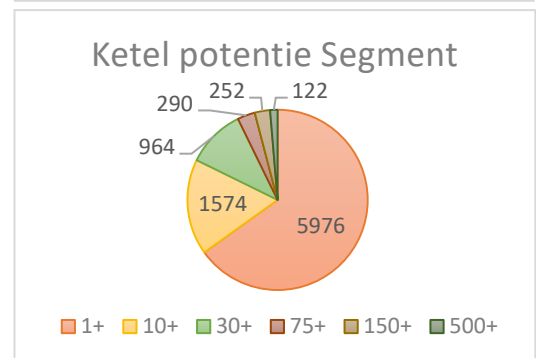
Type klant (Classificaties op basis van de loyaliteit naar VG):

- **Win-back:** VG heeft 0% aandeel, maar VG had vroeger wel potentie aandeel bij deze klant.
- **Get:** VG heeft een aandeel tussen 0% en 5%
- **Grow:** VG heeft een aandeel tussen 5% en 75%
- **Keep:** VG heeft een aandeel tussen 75% en 100%



Ketel potentie segment:

- **1+** klant met een potentie van meer dan 1 ketel
- **10+** klant met een potentie van meer dan 10 ketel
- **30+** klant met een potentie van meer dan 30 ketel
- **75+** klant met een potentie van meer dan 75 ketel
- **150+** klant met een potentie van meer dan 150 ketel
- **500+** klant met een potentie van meer dan 500 ketel



Deze classificaties zijn voor iedereen erg belangrijk. Graag zouden we met deze twee kenmerken aan willen geven wat voor soort klant het is. Dit wordt pas echt nuttig op het moment dat iedereen ook weet wat deze kenmerken betekenen.

De kenmerken en de andere klant informatie is op de volgende twee plekken zichtbaar in Salesforce:

Op account niveau in het blauwe ‘merkgegeven’ gedeelte:

| | |
|------|-----------|
| Land | Nederland |
|------|-----------|

gegevens

| | | | |
|------------|-------------|---------|--|
| Telefoon | 020-6901169 | Fax | |
| Telefoon 2 | | E-mail | renzo-l@live.nl |
| Mobiel | 06-13640977 | Website | |
| PD Contact | | | |

gegevens

Vaillant Nieuw merkgegevens

Details tonen
Klant potentie
Nieuwe bezoek
Nieuwe taak
Toon open activiteiten

| | | | |
|--------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------|
| Accountnaam | De heer R. Loon | Eigenaar-ID | Renzo Loon (NL) |
| Bedrijf omvang | 1. ZZP 1 - 2 medewerkers | Extern partnerschap | |
| Type markt | One / off | Type klant | Grow |
| Product Focus | Ketels; Lucht warmtepomp | Potentie groei | Stabiel |
| Diensten aanbod | Onderhoud en Service; Installatie | Reden voor aankoop | Relatie; Productkwaliteit |
| Marketingprogramma | | Campagne | |

Op merkgegeven niveau (Door op ‘details tonen’ te klikken in het blauwe merkgegeven gedeelte):

Merkgegevens
De heer R. Loon (Vaillant)

[Pagina aanpassen](#) | [Afdrukbare weergave](#) | [Help voor deze pagina](#)

[Open activiteiten \(0\)](#) | [Volume Calculations \(1\)](#) | [Activiteitshistorie \(2\)](#) | [Potentials 2 \(14\)](#) | [Vaillant Gekwalificeerd Innovatiepartner \(0\)](#) | [Merkgegevens Historie \(0\)](#)

Detail van Merkgegevens
[Bewerken](#) [Klonen](#) [Delen](#) [Indienen voor goedkeuring](#) [Klant potentie](#)

| | | | |
|--------------|----------------------------|-----------------------------------|--|
| Accountnaam | De heer R. Loon | Eigenaar | Renzo Loon (NL) [Wijzigen] |
| Brand Detail | De heer R. Loon (Vaillant) | Laatste bezoekdatum | |
| Merk | Vaillant | Aantal dagen sinds laatste bezoek | |

▼ **Bedrijfsgegevens**

| | | | |
|-----------------|--------------------------|---------------------|--|
| Bedrijfskenmerk | | Certificaten | |
| Bedrijf omvang | 1. ZZP 1 - 2 medewerkers | Extern partnerschap | |

▼ **Segmentatie**

| | | | |
|--------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|---------------------------|
| Type markt | One / off | Type klant | Grow |
| Product Focus | Ketels; Lucht warmtepomp | Vaillant Group Potentie aandeel | 25% |
| Diensten aanbod | Onderhoud en Service; Installatie | Totale potentie segment | 30+ |
| Activiteiten Marketing / Sales | | Potentie berekening | Potentie is een schatting |
| Reden voor aankoop | Relatie; Productkwaliteit | Potentie groei | Stabiel |