

Beste Collega's,

Lees dit bericht even goed door:

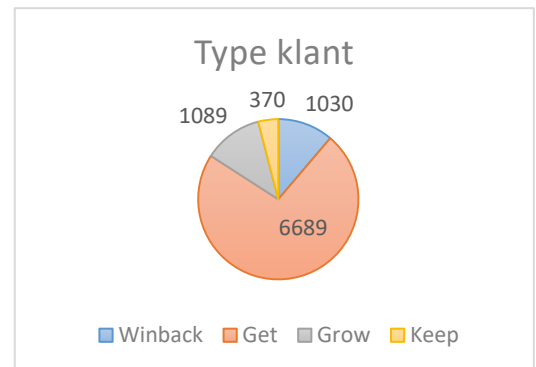
Ik zou jullie via dit bericht graag op de hoogte willen brengen van de huidige CRM ontwikkelingen. Zoals sommige van jullie wel weten ben ik afgelopen twee maanden samen met het sales team en Jasper (BI afdeling) druk bezig geweest met de potentie en de segmentatie van de installateurs.

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:

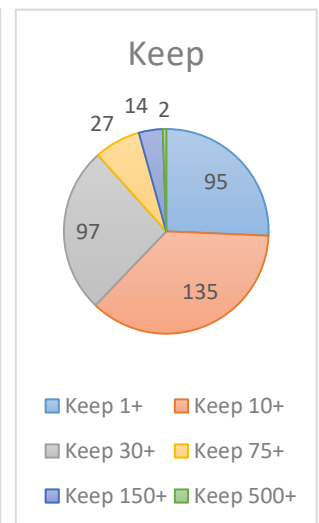
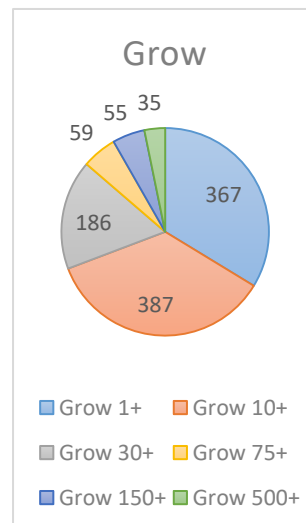
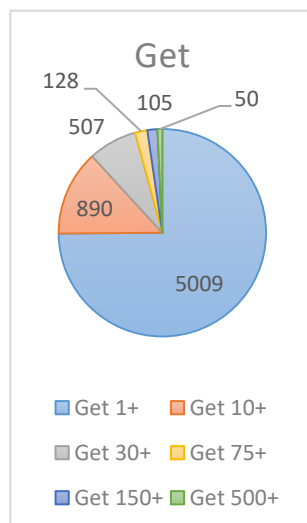
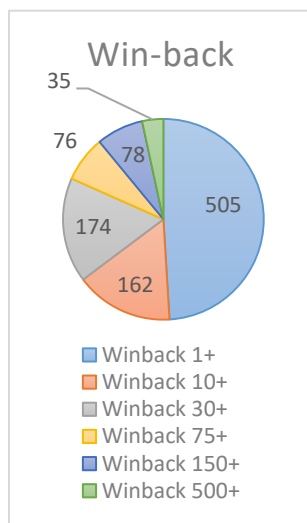
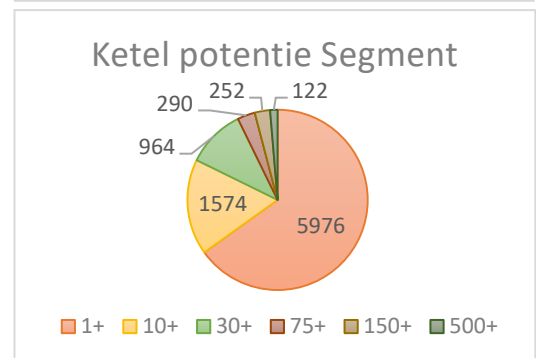
Type klant (Classificaties op basis van de loyaliteit naar VG):

- **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