

Financiële dienstverlening en De Lijn



Postbus 540
5201 AM 's-Hertogenbosch

T 073 612 25 11
F 073 612 25 11

E info@delijn.nl
I www.delijn.nl

Aanleiding

Recente ontwikkelingen zorgen ervoor dat:

- **De klant weer centraal staat:**
 - Klant focus i.p.v. product focus (klantbehoefte centraal);
 - Consumentenvertrouwen moet hersteld worden.
- **De balans in de markt veranderd is:**
 - Consument is mondiger geworden;
 - Er is behoefte aan hernieuwde grip op de business;
 - Er is meer focus op de core business.

Data gedreven marketing is noodzakelijk om deze ontwikkelingen het hoofd te bieden.

Het varen van de juiste koers (datagedreven marketing) stelt u in staat om klanten binnen te halen/te houden en het vertrouwen te herstellen.

Wat doet u al?

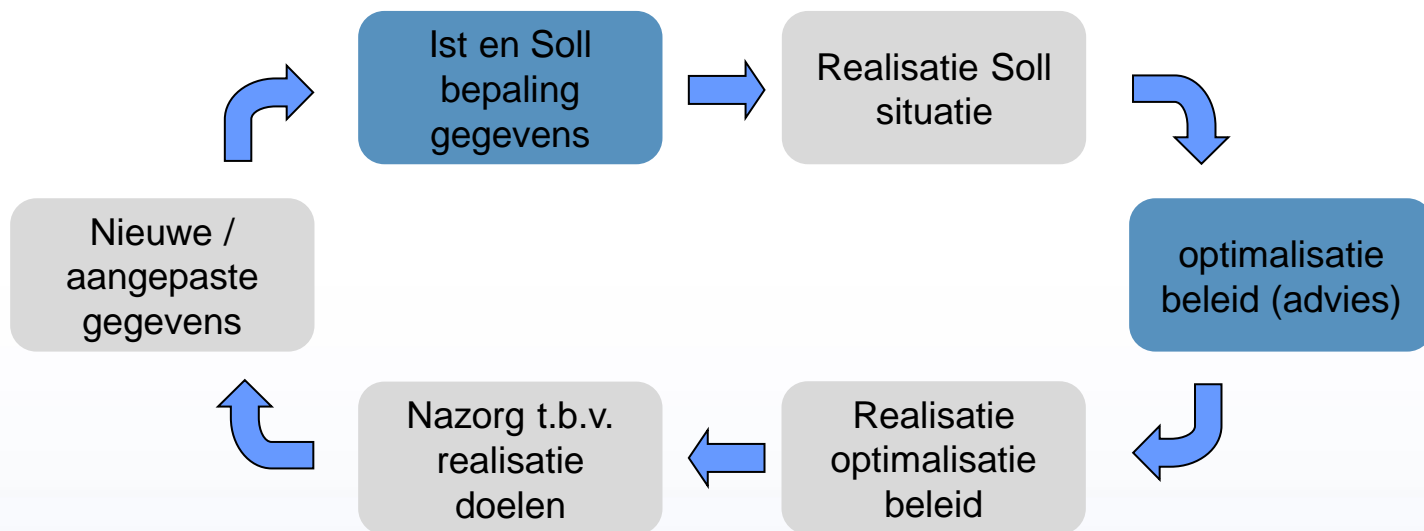
Om de gewenste koers te varen is goed inzicht in interne gegevens/processen, marktontwikkelingen en klantbehoeften noodzakelijk.

- **We staan graag met u stil bij de volgende vragen:**
 - Wat is uw marketing/sales beleid?;
 - Hoe stelt u uw marketing/sales beleid vast?
 - Welke inzichten gebruikt u om uw beleid te bepalen?
 - Hoe effectueert u het beleid?

Met de juiste inzichten heeft u houvast om gericht uw beleid te kunnen effectueren.
Hierin is het devies doen wat je belooft en zelfs meer.

Wat kunnen we voor u doen?

De Lijn houdt zich bezig met het optimaliseren van marketing/salesbeleid o.b.v. datagedreven marketing:



Binnen dit vraagstuk specialiseert De Lijn zich op: Ist en Soll bepaling gegevens en Advisering hoe beleid te optimaliseren.

Focusgebieden

Binnen de specialisatie levert De Lijn de volgende diensten:

Diensten gericht op gegevens	<ul style="list-style-type: none">■ Definiëring Soll situatie gegevens;■ Verkrijgen van gewenste gegevens (realiseren Soll situatie).
Diensten voor optimalisatie marketing/sales beleid	<ul style="list-style-type: none">■ Optimalisatie, van door u geselecteerde, marketing activiteiten;■ Verkooptrechter rapportages;■ Performance management cyclus.

De diensten zorgen ervoor dat u uw beleid en organisatie kunt optimaliseren. Iedere dienst biedt u een specifieke toegevoegde waarde, namelijk...

Toegevoegde waarde definiëring en realisatie Soll situatie gegevens

Deze diensten maken inzichtelijk welke gegevens beschikbaar zijn, benodigd zijn en hoe de delta wordt ingevuld om optimaal te kunnen sturen.

- **Uitkomsten van deze diensten zijn:**
 - Ist situatie in kaart gebracht;
 - Key gegevens (Soll situatie) voor optimaal resultaat gedefinieerd;
 - Gap document (Ist naar Soll) opgesteld;
 - Realisatie plan Soll situatie;
 - Soll situatie gerealiseerd.

Met deze diensten creëert en houdt u een voorsprong in de markt. Dit biedt u de mogelijkheid uw marketing/salesbeleid te optimaliseren.

Toegevoegde waarde optimalisatie marketing activiteiten

Deze dienst stelt u in staat om uw marketing euro zo effectief mogelijk te besteden.

- **Uitkomsten van deze dienst zijn:**
 - Analyse marketing activiteiten op effectiviteit;
 - Evaluatie marketing activiteiten.

- **Toegevoegde waarde van deze dienst is:**
 - Return on Investment inzichtelijk;
 - Do's & Dont's geborgd voor toekomstige marketing activiteiten.

Omdat u uw marketing euro maar één keer kunt uitgeven is het essentieel om te leren van het verleden en dat in toekomstige marketing activiteiten toe te passen.

Toegevoegde waarde verkooptrechter rapportages

Deze dienst stelt u in staat om optimaal te kunnen sturen op uw verkoopcijfers.

- **Uitkomsten van deze dienst zijn:**
 - Verkooptrechter (van contact tot contract) inzichtelijk;
 - Analyses van de verkooptrechter (wat betekenen de resultaten).
- **Toegevoegde waarde van deze dienst is:**
 - Structureel meer rendement uit commerciële klantencontacten.

Meten = Weten = Focus = Resultaat

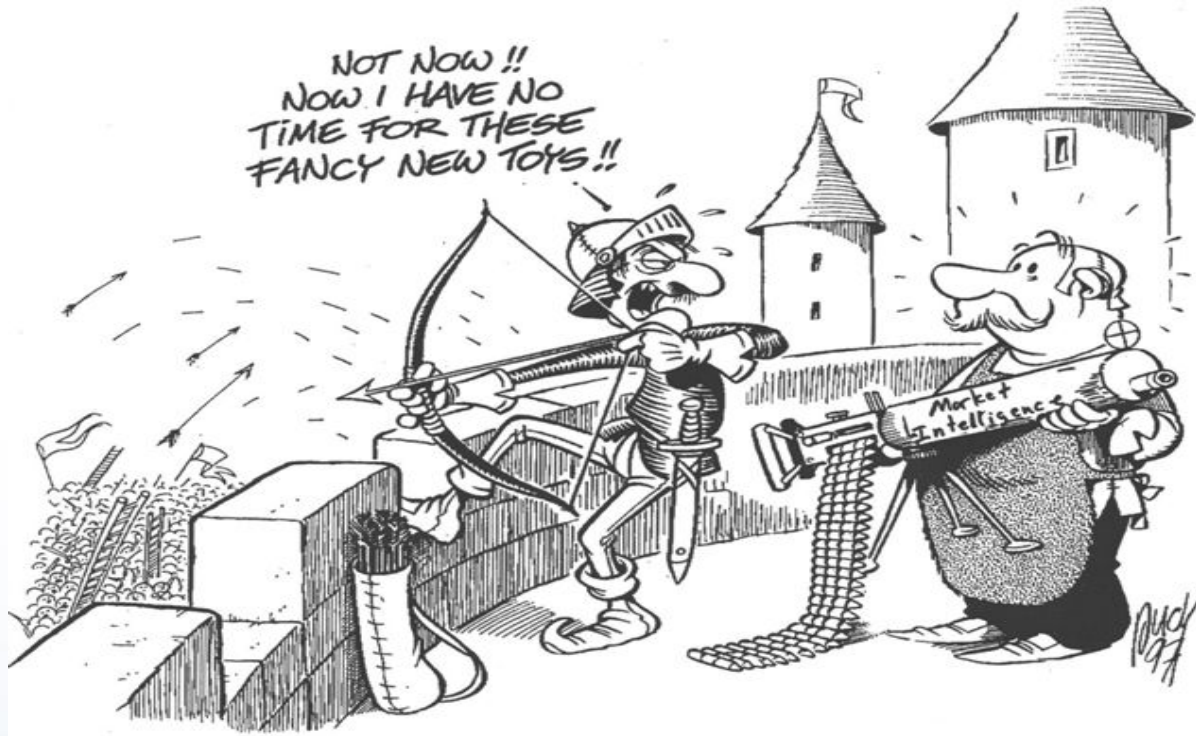
Toegevoegde waarde performance management cyclus

Deze dienst geeft u een handvat welke u in staat stelt om te sturen op rollen en verantwoordelijkheden.

- **Uitkomsten van deze dienst zijn:**
 - In één oogopslag het performance overzicht.
- **Toegevoegde waarde van deze dienst is:**
 - Medewerkers gemotiveerder;
 - Structurele signalering en daarmee meer grip op doelstellingen.

Met het handvat bent u instaat meer grip te houden op de realisatie van uw marketing/sales beleid

De diensten van De Lijn begeleiden u in het realiseren van uw doelen



Wij zorgen voor het juiste gereedschap op de juiste plaats en tijd. En wij borgen het met u. Daarmee creëert u resultaat met voorbedachte rade.

Waarom De Lijn?

De Lijn staat voor servicegerichtheid, inlevingsvermogen en flexibiliteit.

- **U mag het volgende van ons verwachten:**
 - Persoonlijke aandacht en oplossingen toegespitst op uw behoefte;
 - Wij werken niet met standard formats waardoor u altijd invloed heeft op het resultaat;
 - Flexibele en servicegerichte houding met klant focus voorop;
 - Goede prijs/kwaliteit verhouding;
 - Commitment aangaande doelstellingen, tijdlijn, kwaliteit en budget;
 - Procesmatig en gestructureerd/gefaseerd werken.

Persoonlijk contact vinden wij belangrijk! Hierdoor kunnen wij ons identificeren met uw uitdagingen om vervolgens de op u toegespitste oplossingen te realiseren.

Hoe werkt De Lijn?

Om tot resultaat te komen dat telt, hanteert De Lijn een praktische en grondige aanpak.

1. In kaart brengen van de behoefte;
2. Inventariseren, completeren en analyseren van gegevens;
3. De oplossing adviseren op basis van feiten;
4. Het realiseren van de oplossing in de organisatie;
5. Nazorg bij het monitoren & bijsturen t.b.v. het resultaat.

Met deze aanpak definiëren, realiseren en borgen we de oplossingen en kunt u focussen op optimalisatie van uw marketing/sales beleid. Oftewel..

