

RELATIEBEHEER

Relatiebeheer betekend de mate waarin iemand in staat is op verschillende niveaus relaties met mensen op te bouwen en te onderhouden.

TBN heeft het bij relatiebeheer over het kapitaal van uw onderneming

Uw huidige klanten zijn het belangrijkste kapitaalgoed van uw onderneming. Zowel industriële ondernemingen als handelsbedrijven maar ook dienstverlenende organisaties onderkennen steeds vaker de noodzaak om klanten om te vormen tot relaties en deze verder te ontwikkelen. De vraag is alleen hoe en waar te beginnen.

Naast het aantrekken van nieuwe klanten kunt u bestaande klanten aan u binden door uw relaties goed te beheren en te luisteren naar de geluiden uit uw markt. Duurzaam relatiebeheer kost echter tijd en vraagt om een structurele aanpak.

TBN kan dit samen met u uitvoeren of het volledig voor u verzorgen.

Hierbij worden de vragen, behoeftes en wensen van uw klanten geïnventariseerd en aan u gerapporteerd. Uw klanten krijgen de tijd en aandacht die zij verdienen en u krijgt waardevolle informatie uit uw markt of sector. Onze mensen kunnen uw klanten ook periodiek bezoeken.

U bepaald zelf hoe u onze diensten wilt gebruiken dit kan voor een korte periode zijn bijvoorbeeld voor het nabellen van offertes of mailacties, maar ook voor een langere periode om bijvoorbeeld opnieuw contacten te leggen met uw inactieve klanten om hier weer actieve klanten van te maken.

Vooraf bespreken onze mensen met u welke werkzaamheden u wilt uitbesteden en op welke wijze u dit wenst te doen. U stelt de benodigde informatie en gegevens ter beschikking en TBN gaat voor u aan de slag.

De verkregen resultaten worden aan u gerapporteerd.