

ALLE TOOLS OP EEN RIJ

Hier vind je alle tools die genoemd zijn in het boek, voorzien van hun functie, voor wie dat interessant is en wat het gebruik ervan vraagt.

Implementatiecomplexiteit:

✕✕✕ eenvoudige implementatie, weinig effort.

✕✕✕ vraagt een projectaanpak

✕✕✕ complexe implementatie, waarbij technische keuzes en inrichtingskeuzes goed doorgrond en uitgevoerd moeten worden

Implementatietijd:

🕒🕒🕒 binnen een paar uur in te zetten

🕒🕒🕒 binnen een paar dagen in te zetten

🕒🕒🕒 een stevig project met een doorlooptijd van een maand tot een jaar

Impact

⚡⚡⚡ vraagt nauwelijks aanpassingen in het werk van een verkoper

⚡⚡⚡ heeft een simpele training en heeft een gewenningstijd van minder dan een maand

⚡⚡⚡ levert grote aanpassingen in de werkwijze op en vraagt over langere tijd aandacht voor de adoptie

CRM/sales platform

- Functie: klantdata registreren
- Interessant voor: iedereen
- Koppelt met: alle andere tools in de stack
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatietijd: 
- Impact proces: 

Sales Intelligence (dataverrijking)

- Functie: data in CRM aanvullen
- Interessant voor: grotere salesteams of hoog volume teams
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatietijd: 
- Impact proces: 

Sales Forecasting (lead- en dealscoring)

- Functie: voorspellen welke leads of deals een grote slagingskans hebben
- Interessant voor: grotere salesteams of hoog volume teams
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatietijd: 
- Impact proces: 

Performance management

- Functie: kant-en-klaar dashboard over de performance van salesteams en individuele medewerkers
- Interessant voor: grotere salesteams
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatietijd: 
- Impact proces: 

BI tool

- Functie: betere data-analyses maken uit verschillende bronnen
- Interessant voor: grotere salesteam
- Koppelt met: CRM en eventueel andere bronnen
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatietijd: 
- Impact proces: 

Skill Development tools

- Functie: nieuwe vaardigheden trainen bij salesmedewerkers
- Interessant voor: grotere salesteam
- Koppelt met: CRM en eventueel andere bronnen
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatietijd: 
- Impact proces: 

Workflow automation (wanneer het geen onderdeel van CRM is)

- Functie: taken plannen en uitvoeren, en dataconsistentie verbeteren
- Interessant voor: alle salesteam
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatietijd: 
- Impact proces: 

Automation Hub

- Functie: data uitwisselen tussen verschillende applicaties
- Interessant voor: iedereen
- Koppelt met: CRM en andere tools in je stack
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatietijd: 
- Impact proces: 

Robotic Processing Automation

- Functie: uitvoeren van taken die niet via een API te automatiseren zijn
- Interessant voor: grotere salesteams met legacy applicaties
- Koppelt met: CRM en andere tools in je stack
- Implementatiecomplexiteit: 🟡🟡🟡
- Implementatietijd: 🕒🕒🕒
- Impact proces: ⚡⚡⚡

Video selling

- Functie: korte video's voor klanten zelf opnemen
- Interessant voor: teams die klanten willen verrassen
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit: 🟡🟡🟡
- Implementatie tijd: 🕒🕒🕒
- Impact proces: ⚡⚡⚡

Demo tools

- Functie: een interactieve demo geven van software
- Interessant voor: teams die klanten willen verrassen
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit: 🟡🟡🟡
- Implementatie tijd: 🕒🕒🕒
- Impact proces: ⚡⚡⚡

Presentation tools

- Functie: interactieve presentaties maken en geven
- Interessant voor: teams die klanten willen verrassen
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit: 🟡🟡🟡
- Implementatie tijd: 🕒🕒🕒
- Impact proces: ⚡⚡⚡

Autodialer

- Functie: meer mensen tegelijkertijd bellen
- Interessant voor: teams die op grote schaal bellen
- Koppelt met: CRM en telefooncentrale
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatie tijd: 
- Impact proces: 

Conversational intelligence (call recording & analyzing)

- Functie: vastleggen van alle gesprekken en analyseren
- Interessant voor: teams die veel gesprekken voeren
- Koppelt met: CRM, telefooncentrale en meetingplatforms
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatie tijd: 
- Impact proces: 

E-mail finders en verifiers

- Functie: het achterhalen van het e-mailadres op basis van een domeinnaam
- Interessant voor: teams die veel outreaches via mail doen
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatie tijd: 
- Impact proces: 

Sequence tool

- Functie: standaard e-mail opvolging
- Interessant voor: teams met hoge volume sales
- Koppelt met: CRM, e-mail
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatietijd: 
- Impact proces: 

Klantsegmentatie

- Functie: totale klantlijsten onderverdelen in kleine subgroepen
- Interessant voor: alle salesteams
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit: ✖✖✖
- Implementatietijd: 🕒🕒🕒
- Impact proces: ⚡⚡⚡

Personality indexing tools

- Functie: inschatten van persoonlijkheid klant/lead
- Interessant voor: alle salesteams, zeker bij grote DMU's
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit: ✖✖✖
- Implementatietijd: 🕒🕒🕒
- Impact proces: ⚡⚡⚡

AI Writing tool

- Functie: verbeteren van alle geschreven communicatie
- Interessant voor: alle salesteams
- Koppelt met: CRM, mail en sociale media
- Implementatiecomplexiteit: ✖✖✖
- Implementatietijd: 🕒🕒🕒
- Impact proces: ⚡⚡⚡

Post Scheduler

- Functie: plannen van social posts
- Interessant voor: alle salesteams die social selling toepassen
- Koppelt met: sociale mediaplatformen
- Implementatiecomplexiteit: ✖✖✖
- Implementatietijd: 🕒🕒🕒
- Impact proces: ⚡⚡⚡

Social campaigning tool

- Functie: connectieverzoeken en DM-berichten
- Interessant voor: alle salesteams die social selling toepassen
- Koppelt met: sociale mediaplatformen, CRM
- Implementatiecomplexiteit: ✖✖✖
- Implementatietijd: 🕒🕒🕒
- Impact proces: ⚡⚡⚡

Meeting schedulers

- Functie: inzicht geven in je agenda
- Interessant voor: iedereen
- Koppelt met: agenda, CRM
- Implementatiecomplexiteit: ✖✖✖
- Implementatietijd: 🕒🕒🕒
- Impact proces: ⚡⚡⚡

Meetingplatformen

- Functie: online vergaderen
- Interessant voor: iedereen
- Koppelt met: agenda, CRM
- Implementatiecomplexiteit: ✖✖✖
- Implementatietijd: 🕒🕒🕒
- Impact proces: ⚡⚡⚡

Proposal tool

- Functie: sneller en beter opstellen van een offerte
- Interessant voor: teams met grote offertes of veel offertes
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit: ✖✖✖
- Implementatietijd: 🕒🕒🕒
- Impact proces: ⚡⚡⚡

Bid management Tool

- Functie: sneller en beter tenders beantwoorden
- Interessant voor: teams die meerdere bids per jaar beantwoorden
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit:   
- Implementatietijd:   
- Impact proces:   

Quote tool

- Functie: sneller en beter opmaken van prijsopgaves
- Interessant voor: teams met veel of complexe prijsopgaves
- Koppelt met: CRM, boekhoudpakket
- Implementatiecomplexiteit:   
- Implementatietijd:   
- Impact proces:   

eSignature

- Functie: klant direct digitaal laten ondertekenen
- Interessant voor: iedereen
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit:   
- Implementatietijd:   
- Impact proces:   

Document Builder (Contract Negotiation Tool)

- Functie: meer controle over het onderhandelingsproces
- Interessant voor: teams met veel of complexe onderhandelingen
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit:   
- Implementatietijd:   
- Impact proces:   

Solution Sign Off (zelf bouwen met no code)

- Functie: Interne goedkeuringen voor deals
- Interessant voor: teams met maatwerkdiensten
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatietijd: 
- Impact proces: 

Sentimentmeter

- Functie: inzicht in het sentiment van alle communicatie met klanten
- Interessant voor: teams die actief aan cross- en upsell doen
- Koppelt met: CRM, operationele pakketten, mail en call logging
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatietijd: 
- Impact proces: 

Retention Management

- Functie: inzicht houden en actief handelen op de verlengingstermijn van contracten
- Interessant voor: bedrijven met langlopende contracten
- Koppelt met: CRM
- Implementatiecomplexiteit: 
- Implementatietijd: 
- Impact proces: 