

# Zo kan het team van ActionCOACH u helpen de Top 5 uitdagingen van uw bedrijf op te lossen ...

(Kies de 5 tot 7 belangrijkste prioriteiten van uw bedrijf en stuur deze zo snel mogelijk naar uw ActionCOACH)

## Sales & Marketing

- Pasklare, overtuigende en goedkope strategieën hebben om meer leads en potentiële klanten te genereren voor mijn producten en diensten.
- Een stap-voor-stap marketing plan hebben dat zorgt voor aanzienlijk meer klanten, meer omzet en meer winst zonder dat dit mij extra energie kost en ten koste gaat van de dagelijkse werkzaamheden in mijn bedrijf
- Klantgerichte reclame en online marketingstrategieën ontwikkelen om steeds opnieuw kopers naar mijn bedrijf lokken.
- De meest effectieve verkoopmethoden hebben voor mijn producten en diensten, die uniek zijn en mijn bedrijf met kop en schouders doen uitsteken boven mijn concurrenten.
- Een meer gemotiveerd, professioneel en winstgevend verkoopteam opbouwen, dat zorgt voor een hogere conversie van prospects naar klanten en een hogere gemiddelde besteding per klant.
- Een strategie die mijn voormalige en inactieve klanten terug laat komen om steeds weer van mij te kopen.
- De gemiddelde bestedingen van mijn bestaande klanten drastisch verhogen.
- Nieuwe en meer winstgevende productlijnen of diensten introduceren om nieuwe klanten aan te trekken en meer waarde te leveren aan bestaande klanten.

## Team Building & Leiderschap

- Mij helpen om sterkere leiderschapskwaliteiten te ontwikkelen zodat ik in staat ben om niet alleen het bedrijf te managen, maar ook om mijn mensen en mijn bedrijf echt te leiden.
- Mij helpen mijn passie te vinden of terugvinden om mij met hart en hoofd, en met plezier te richten op het runnen en verder uitbouwen van mijn bedrijf.
- Een werving- en selectiesysteem gebruiken dat zowel effectief en efficiënt is en mij helpt om gemotiveerde en voortreffelijke mensen aan te trekken.
- Een continu trainingssysteem opbouwen, zodat mijn mensen effectiever en productiever kunnen zijn in hun werk, en mee kunnen groeien met het bedrijf.
- Mijn team zo trainen dat ze superieure service leveren zodat onze klanten onze fans worden en zo enthousiast zijn dat ze steeds weer terugkomen.
- Dat ikzelf en mijn team efficiënter gebruik van maken van onze tijd, waarbij wij minder 'brandjes moeten blussen' maar op meer proactieve wijze het bedrijf opbouwen.

## Management van mijn bedrijf

- Ontwikkelen van heldere en krachtige doelstellingen zowel voor mij persoonlijk als voor mijn bedrijf en een visie hebben voor mijn bedrijf.
- Meer vrije tijd voor mezelf creëren wetende dat het bedrijf winstgevend groeit, zonder dat ik daar bij altijd aanwezig hoeft te zijn.
- Mij leren hoe ik mijn winsten kan herinvesteren in mijn bedrijf of hoe ik winsten kan investeren buiten mijn bedrijf om meer passief inkomen te genereren.
- Een solide businessplan en actieplan hebben dat richting geeft aan mij en aan mijn team om ons te concentreren op de belangrijkste zaken die de meeste resultaten op leveren.
- Mijn bedrijf en mijn mensen op een hoger niveau brengen zodat het winstgevend kan draaien en ik elke week wat vrije tijd kan nemen en elk jaar vakantie.
- Een simpel en helder opvolgingsplan maken, zodat ik mezelf op het juiste moment kan laten vervangen door de juiste mensen die het bedrijf kunnen leiden zonder mij.
- Mijn solide en winstgevende businessmodel vermenigvuldigen op meerdere locaties.
- Van mijn bedrijf een franchiseformule maken die ik kan verkopen en die mij goede franchisevergoedingen en royalty's oplevert.
- Mijn bedrijf internationaal uitbreiden om te profiteren van internationale marktmogelijkheden.

## Systemen

- Het hebben van een goed management- en rapportagesysteem zodat ik tijdig weet waar en waarmee ik echte winsten genereer.
- Meer AAN mijn bedrijf werken in plaats van IN mijn bedrijf en meer systematisch werken in plaats van afhankelijk te zijn van enkele personen.
- Een organisatieschema en functieomschrijvingen ontwikkelen om de bedrijfsvoering te verbeteren.
- Werken aan consistente kwaliteit bij de levering van mijn producten en diensten zodat ik betere service kan leveren en meer tevreden klanten kan hebben.

## Coaching

- Een 'Hotline' hebben met een goede coach die mij kan helpen gefocust te blijven, die mijn belangrijkste bedrijfsvragen kan beantwoorden en mij helpt mijn bedrijf winstgevend te laten groeien.

Naam \_\_\_\_\_

Bedrijf \_\_\_\_\_

Adres \_\_\_\_\_

Telefoon \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Website \_\_\_\_\_

Roos Willemsberg  
email [rooswillemsberg@actioncoach.com](mailto:rooswillemsberg@actioncoach.com)  
tel 597-8805209