



WAT WIL JIJ ANDERS?



Wil je meer klanten, omzet en waarde genereren? Wil je meer samenhang tussen papieren doelstellingen en de dagelijkse praktijk? Wil je jouw klanten en Cashflows beter managen? Wil je weten wat wat, waarom en hoe je moet automatiseren? Wil je gewoon betere resultaten?

Download de Prospecting2Cash® Quick Scan ...



Prospecting 2024

Door Ed van der Nol

Vinden en verbinden - de weg naar nieuwe klanten

Als aanbieder van producten en diensten heb je klanten / afnemers nodig. En/of stakeholders.

Voor de meeste ondernemingen betekent dat dat ze actief op zoek moeten naar prospects (en suspects).

Een aantal zaken moet je daarbij helder voor ogen hebben:

- Wat is mijn doelgroep?
- Wat wil mijn doelgroep?
- Wat kan ik (helpen) oplossen?
- Waarom moeten prospects met ons zaken doen?
- Is het zinvol om te investeren in een langdurige relatie?

En je moet bouwen aan versterkende contactmomenten.

Dat is een combinatie van verschillende type acties:

- Directe communicatie (fysiek en online).
- Delen van informatie, kennis en waarde via post, e-mail, internet en persoonlijk (events, ontmoeting).
- Het realiseren van interactie om elkaar te leren kennen, begrijpen en waarderen (gun-factor).

Voor meer informatie: www.edvandernolccm.nl

IN DEZE EDITIE

**PROSPECTING2CASH®:
KLANTEN- & WINSTGROEI**

**PROSPECTING:
VINDEN & VERBINDEN**

**CREDIT ACCEPTANCE:
LATEN WE ZAKEN DOEN**

**ORDER2CASH: LEVEREN
EN BETAALD KRIJGEN**

**QUALITY CONTROL:
LEREN & VERBETEREN**

**CREDIT MANAGEMENT:
MAXIMAAL GEZONDE
GROEI & RESULTATEN**



Heb je vragen of wi je reageren op onderwerpen?

Laat het ons weten.

Via onze website www.edvandernolccm.nl kan je reageren. Wij stellen dat zeer op prijs.

Wil je onderwerpen aandragen voor ons magazine?

Ga naar: www.edvandernolccm.nl

Alvast hartelijk dank daarvoor.

Ga naar onze website:

www.edvandernolccm.nl

Credit Acceptance 2024

Door Ed van der Nol

Laten we zaken doen

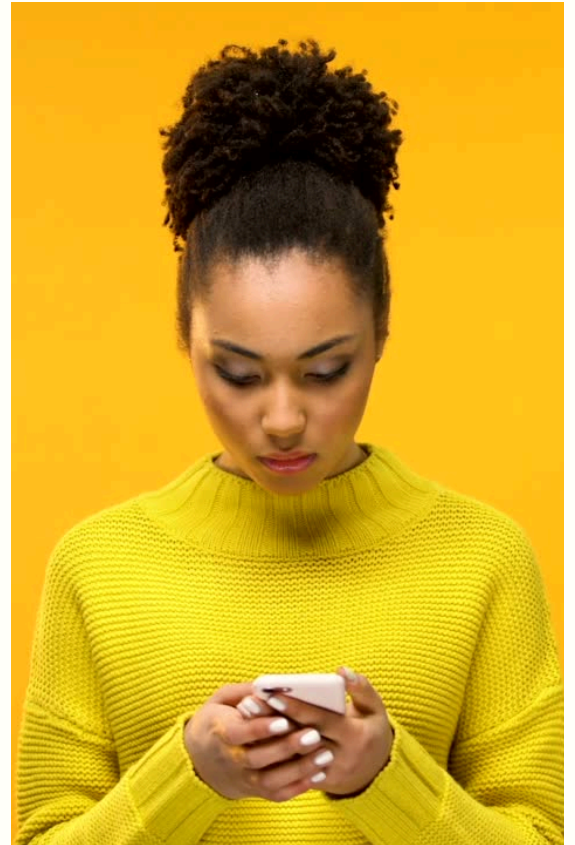
Dat lijkt misschien makkelijker gezegd dan gedaan.

- Voor sommige bedrijven en instanties is het vrij eenvoudig, omdat zij vooruit laten betalen.
- Andere hanteren een bepaalde betaaltermijn.
- En er kan ook de optie zijn om in termijnen te betalen.

Bij de laatste twee zal er een kredieacceptatieproces gehanteerd worden. Op basis daarvan worden de opties bepaald voor het wel of niet zaken doen.

Maar alle mogelijkheden vereisen processen en systemen. Om binnen het traject Prospecting2Cash® een werkende radar te zijn. Voor een maximale klantervaring en (bedrijfs)resultaat.

Voor meer informatie, ga naar: www.edvandernolccm.nl



SWOT ANALYSES 2024

In de afgelopen 20 jaar, heb ik gemerkt dat je nagenoeg overal SWOT analyses voor kunt gebruiken. En dat ze bijzonder nuttig zijn. Je kunt er een **organisatie, afdelingen, teams, maar ook individuen** mee analyseren en waarderen.

Maar ook **processen, systemen en activiteiten**. Je hebt daarmee op verschillende niveau's en deelgebieden kansen en aandachtspunten in kaart. Dat is handig om er voor te zorgen **dat het totaal aansluit op de ondernemingsdoelstellingen**.

**AGENDA JUNI 2024:****Kennismakingsessies Prospecting2Cash®**

- Woensdag 26 juni 2024
- Woensdag 10 juli 2024

Testen SWOT analyses (flexibel)

- Selectie ondernemingen/organisaties
- Selectie zelfstandigen/freelancers
- Selectie overheid/gemeenten
- Selectie banken/financiële instellingen

Ga naar onze website:

www.edvandernolccm.nl

Order2Cash 2024

Door Ed van der Nol

Leveren en betaald krijgen

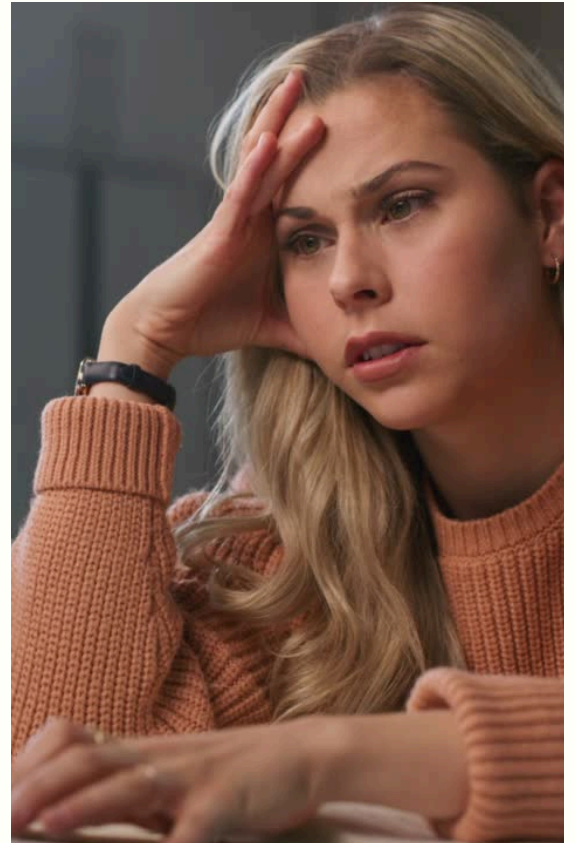
Zodra er zaken gedaan wordt, gaan de processen van start:

- De afnemer vraagt of bestelt. De leverancier levert.
- Er treedt een betalingssysteem in werking. Of er wordt krediet verleend.
- En de (levering van) producten en/of diensten moeten voldoen aan de verwachtingen van de klant.

Gebeurt dat laatste niet, dan kan dat problemen geven bij betaling van de producten en/of diensten. Of de klant wil geld terug voor het product of de service.

M.a.w. er kunnen diverse complicaties optreden m.b.t. de leverings- en betalingsplicht. De impact daarvan op de processen en resultaten is groot en kost veel tijd en geld.

Voor meer informatie, ga naar: www.edvandernolccm.nl



TRENDS & FACTS 2024

Bedrijven kiezen in 2024 voor:

- Meer digitalisering
- Meer video (klanten)contact
- (Meer) social channels
- Andere vormen van kredietverstrekking

M.b.t. het vinden van nieuwe klanten, zoeken bedrijven meer naar:

- Marktinformatie
- Bedrijfsinformatie

Andere marketing- en salesmogelijkheden



TIPS JUNI 2024:

Wilt u een Credit Professional inhuren?

Kijk niet alleen naar kennis en opleiding, maar vooral ook naar menselijke skills, leer- en aanpasvermogen, mentaliteit, flexibiliteit en intrensieke kwaliteiten.

Training en Coaching

Het aanleren van (nieuwe) vaardigheden vraagt permanent om tijd en aandacht. Van één keer trainen, wordt je niet echt veel beter. Vraag naar onze aanpak.

Ga naar onze website:

www.edvandernolccm.nl

Quality Control 2024

Door Ed van der Nol

Leren en verbeteren

Dit is voor elk type organisatie cruciaal. Samenwerken is altijd lastig. Hoe goed zaken ook besproken en vastgelegd worden. Dat is niet bepalend voor wat er in de praktijk gebeurt.

Er zijn nu eenmaal (menselijke) factoren, die je niet vooraf kunt bepalen en vastleggen. Maar die hebben wel invloed op de processen en de resultaten zijn.

Mensen kunnen tot veel goede dingen in staat zijn. Maar zullen ook altijd 'fouten' maken. Een organisatie moet in staat zijn om hiermee om te gaan. Er moet ruimte zijn voor een continu leerproces. Dat moet ingebed zijn in elke organisatie.

Voor meer informatie, ga naar: www.edvandernolccm.nl



SPARREN MET RELATIES 2024

Wij vinden het belangrijk om **kennis en ervaringen te delen met met (potentiële) opdrachtgevers**. Het is belangrijk dat naar elkaar geluisterd wordt en dat op die wijze de producten en diensverlening blijven **aasluiten op verandere vragen en wensen**.

Hierbij hoort ook het testen van nieuwe ideeën en tools. De feedback daarbij is voor alle betrokkenen **heel erg waardevol**. Daarnaast zorgt het voor **meer verbinding en vertrouwen**. En dat willen we allemaal.