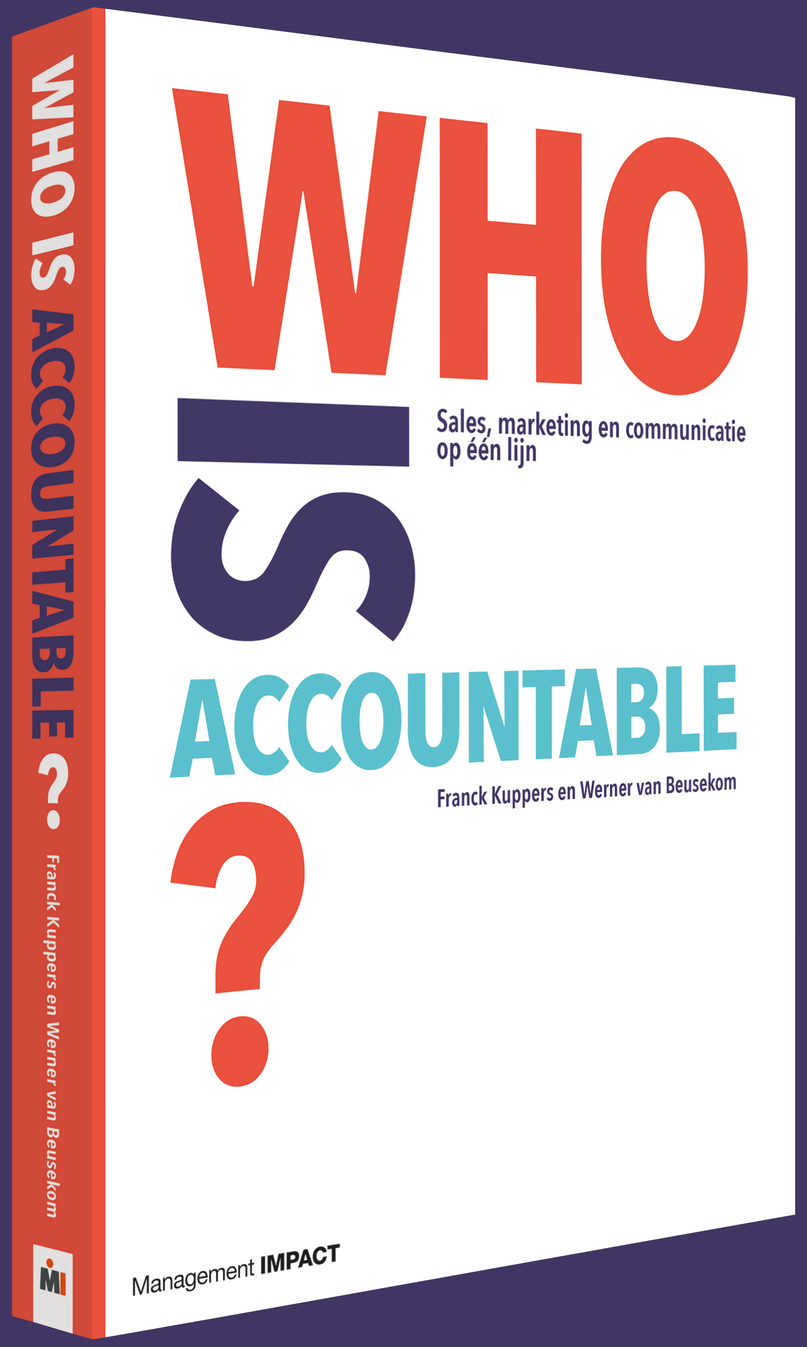
who is accountable.nl



Sales, marketing en communicatie op één lijn

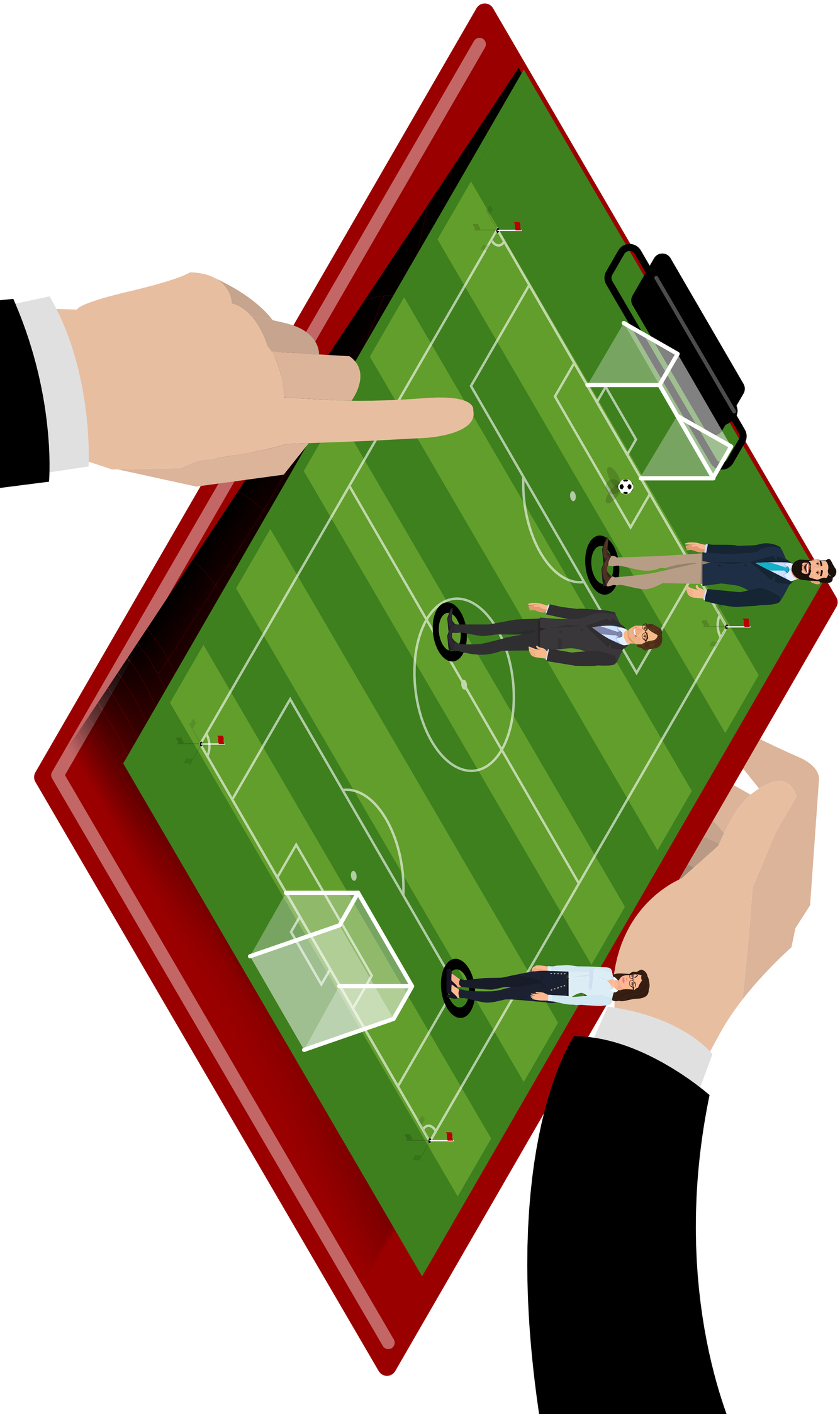
Presentatie door:
Werner van Beusekom

SALES, MARKETING EN COMMUNICATIE MOETEN SAMEN IN RELATIETHERAPIE

McKinsey geeft aan dat 87% van sales- en marketingafdelingen in B2B-organisaties een negatieve mening hebben over elkaar en dat 92% van de organisaties zelfs over zichzelf zegt dat ze sales en marketing onvoldoende op elkaar hebben afgestemd.
Niet harmonieus, inadequaat en vaak niet constructief.

Bron: https://www.salesgids.com/artikelen/het-belang-van-goede-integratie-tussen-marketing-en-sales-in-b2b/?utm_medium=email

Communicatie?
B2C?



who is accountable.nl

Sander
Sales

Mark
Marketing

Colette
Communicatie

SALES, MARKETING EN COMMUNICATIE ZIJN SAMEN ACCOUNTABLE!

who is accountable.nl

DEFINITIE ACCOUNTABILITY

Heeft de geïnvesteerde sales-, marketing- en/of communicatie-inspanning toewijsbaar en toerekenbaar een meerwaarde gehad? Zo ja, wat was het behaalde effect (kwalitatief)? En hoeveel heeft het opgebracht (kwantitatief)?

W. van Beusekom en F. Kuppers

who is accountable.nl

who is accountable.nl

Sales
Zoveel mogelijk volume
x marge realiseren

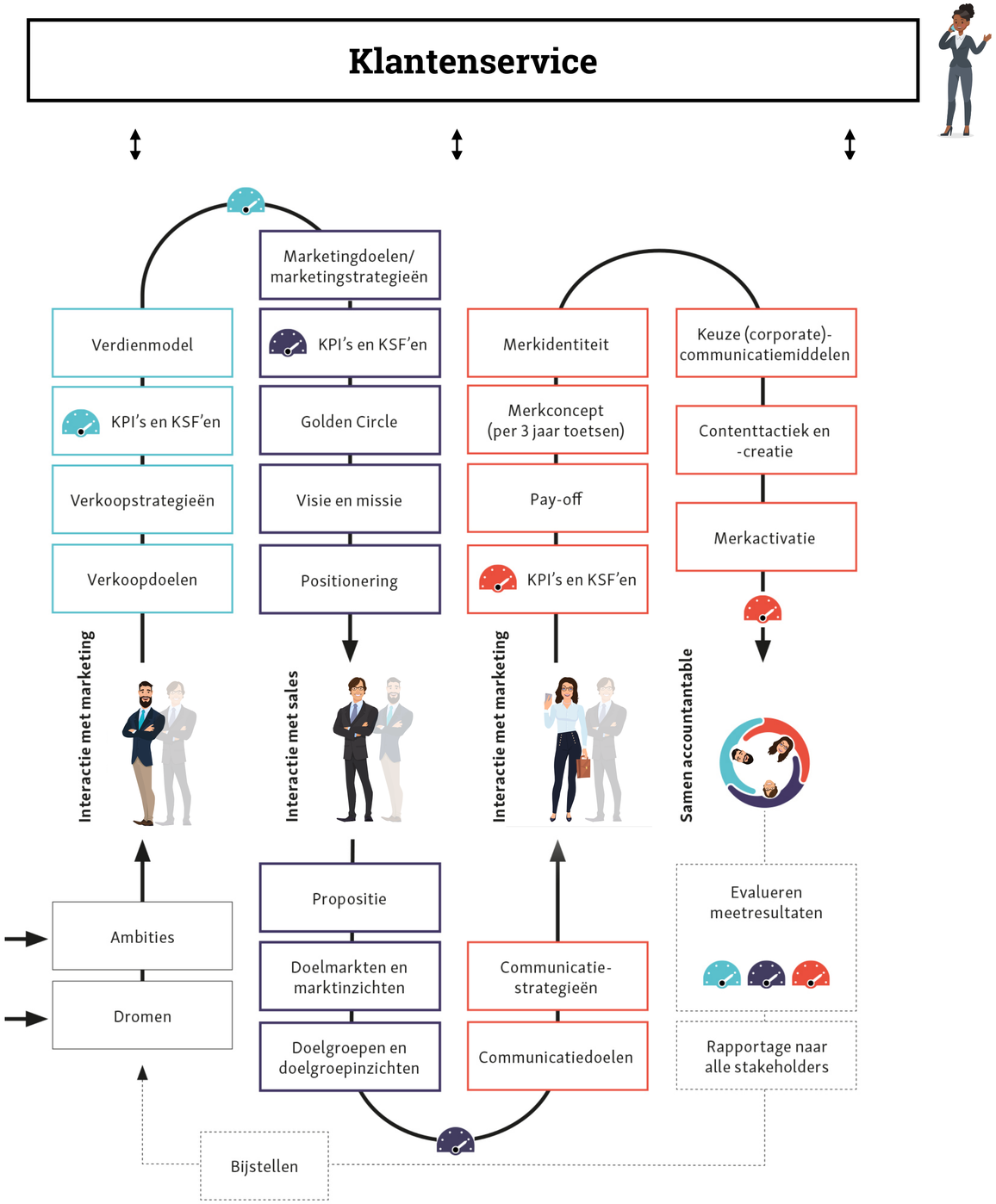
Marketing
Analyseren van data,
de markt en doelgroepen
om tot waardevolle
inzichten te komen

Communicatie
Waardevolle en relevante
content creëren die
doelgroepen bereikt, boeit
en bindt

Sales, marketing en communicatie moeten geïntegreerd accountable zijn met elk zijn eigen ROL en KPI's

who is accountable.nl

ZIE HANDOUT



Hoofddirectie

PRAKTISCHE TIPS

who is accountable.nl

ABAB ACCOUNTANTS EN ADVISEURS

VOLVO

ottobock.

Sligro

jbr interim executives

DE DAMES van Hurkmans

Hutten Altijd meer aandacht

avans hogeschool

Sinds 1968 Bek 1 OP 1 PUBLICEREN

STULZ CLIMATE. CUSTOMIZED.

ACTEMIUM

VKV GROEP.nl RENAULT | DACIA | NISSAN | INFINITI

DANK VOOR UW AANDACHT. VRAGEN?