



wijn als acquisitiETOOL

De werving van nieuwe opdrachten staat bij de meeste organisaties hoog op de agenda. Logisch, want de continuïteit van de organisatie valt of staat met goed relatiebeheer en het werven van nieuwe klanten.

Ondanks het grote belang ervan gaat acquisitie niet elke organisatie even goed af. Onervarenheid, gebrekkig timemanagement of onzekerheid bij medewerkers en vrijblijvendheid van management zijn veelgehoorde oorzaken. In het commerciële proces ontbreekt het vaak aan begeleiding, originaliteit en plezier. Gebrek aan aandacht is nog steeds de belangrijkste reden om van leverancier te wisselen.

Ondersteuning van uw verkoopproces

Wij kunnen met 'wijn' helpen uw verkoopproces te ondersteunen. Hoe wij dat doen? Op verschillende momenten in het acquisitietraject kunnen wij waarde toevoegen met slimme wijngeschenken. Dit kan al dan niet in combinatie met motiverende bijeenkomsten voor uw medewerkers of onderhoudende proeverijen voor uw klanten. Wij beogen originaliteit, plezier en resultaat in uw acquisitietraject. Uiteraard met als doel u en uw relaties dichter tot elkaar te brengen.

Commerciële kansen

In sales, relatiebeheer en aftersales zien wij talloze (onbenutte) commerciële kansen. Onze rol kan die van leverancier van een prachtig wijngeschenk zijn, of die van een partner die samen met u de route uitzet naar concrete acquisitiedoelen.

Wij kunnen een positieve bijdrage leveren als u:

- contact wilt leggen met potentiële klanten;
- acquisitie of relatiebeheer wilt doen bij bestaande klanten;
- nieuwe producten of diensten in de markt wilt zetten;
- uw klant wilt bedanken voor de samenwerking of voor de aankoop van een product;
- incentivemarketing wilt inzetten om uw omzet te vergroten;
- de naamsbekendheid van uw bedrijf of product wilt verhogen;
- op een beurs de juiste exposure wilt hebben.

Een voorbeeld...

... van een van onze geslaagde projecten. Een ICT-bedrijf vroeg ons te helpen om met een leuke proeverij invulling te geven aan een klantendag. Natuurlijk wilden wij dat. Toen ons vooraf duidelijk werd dat het lastig zou worden om alle klanten individueel de gewenste aandacht te geven, bedachten wij de volgende opzet. We organiseerden een proeverij met niet-alledaagse wijnen waarbij de klanten spelenderwijs de wijn van hun voorkeur aangaven. Een week later zorgden wij ervoor dat de accountmanagers de desbetreffende voorkeurswijnen als geschenk aan hun klanten konden aanbieden. Zo volgde op een plenaire klantendag een persoonlijk gesprek. Voor de klant een aangename verrassing, voor de accountmanager een extra en waardevol contactmoment.

Meer weten?

Kijk dan op www.meerwijn.nl of bel (0182) 376055.



Over ons

meer wijn is een initiatief van Mike Heerkens en Stefan Gielliet. Wij combineren plezier en expertise in wijn met onze kennis en ervaring op het gebied van sales, marketing, communicatie en training.

Meer dan wijn

Die combinatie levert een apart bedrijf op dat moeilijk in een hokje te stoppen is. Wij benaderen wijn namelijk waar mogelijk vanuit uw commerciële of communicatieve doelstellingen. Zie ons als een zeer gespecialiseerde wijnhandel die meer kan met wijn.

Aanpak met resultaat

Wijn is genieten. Daarnaast zien wij in wijn een prachtig middel om te helpen de relatie met uw klant of werknemer een (nieuwe) impuls te geven. Enerzijds zetten wij hier spraakmakende wijnen voor in, kwaliteitswijnen met een verhaal. Anderzijds onze capaciteit om de juiste interventie te kiezen voor uw commerciële of communicatieve doel en die vervolgens perfect uit te werken. Als eenmalige actie of als continue samenwerking met steeds weer nieuwe, verrassende initiatieven.

Wilt u ook met een persoonlijke aanpak uw interne of externe relatie een onvergetelijke wijnervaring geven? Neemt u dan contact met ons op voor een kennismakingsgesprek.

meer wijn
Ganzeneiland 21
2841 PE Moordrecht
T (0182) 376055
F (0182) 378067
info@meerwijn.nl
www.meerwijn.nl

KvK Rotterdam: 24362229
BTW-nummer: NL813135783B01

