

De 6 B's

Een handige voorbereiding

Voordat je contact gaat zoeken met een bedrijf en er een afspraak gaat maken, kun je jezelf verdiepen in het bedrijf. Een gemakkelijke manier om dat te doen is aan de hand van de 6 B's.

1. Branche:
 - is er een brancheorganisatie
 - wie ken je binnen de brancheorganisatie
 - wat zijn de ontwikkelingen in de branche
 - wie zijn de belangrijkste spelers in de branche
 - hoe gaat het in de branche, etc.
2. Bedrijf:
 - hoeveel mensen werken er
 - wat is hun omzet
 - wat verkopen ze
 - wie zijn hun klanten
 - wie ken je binnen het bedrijf
 - wie zijn de andere leveranciers, etc.
3. Beleid:
 - wat is het beleid van het bedrijf
 - hoe staan ze tegenover MVO, innovatie, etc.
 - wat is hun missie, etc.
4. Beslissingsunit:
 - wie is je contactpersoon
 - wat is de functie van jouw contactpersoon
 - wie maken er deel uit van de DMU (Decision Making Unit)
 - wat kun je van hem/haar terugvinden op Internet, etc.
5. Behoeftte klant / benutte producten
 - wat zullen de koopmotieven voor de klant kunnen zijn als je kijkt naar bovenstaande informatie
 - welke producten verkoop je al aan de klant
 - welke producten koop de klant bij de concurrentie en waarom
 - welke producten zou je mogelijkterwijs kunnen verkopen, etc.
6. Budget:
 - wat is hun budget / zou hun budget kunnen zijn