BELGISCHE KMO'S DRUKKEN GEEN GELD. ZE CREËREN WAARDE.

Vijf praktische prioriteiten om marges te beschermen, de pipeline te versterken en kostenefficiënter te groeien in 2027.

01 MARGES

02 PIPELINE

03 AFSTEMMING

04 EFFICIËNTIE

05 MENSEN

GROEIGIDS 2027 VOOR CEO'S

VIJF PRIORITEITEN VOOR RENDABELE GROEI

01 BESCHERM JE MARGES

Ken de marge per klant, product en markt. Bespreek prijzen, bedieningskosten en fiscale blootstelling met gekwalificeerde adviseurs.

02 VERGROOT DE PIPELINE, NIET DE OVERHEAD

Meet gekwalificeerde kansen, conversie en kosten per binnengehaalde deal voordat je meer uitgeeft.

03 STEM SALES EN MARKETING AF

Spreek prioritaire accounts, verantwoordelijkheden, klantwaarde en gezamenlijke pipelineresultaten af.

04 VEREENVOUDIG AI EN TECHNOLOGIE

Verbeter eerst CRM-datadiscipline en processen. Automatiseer wat werkt en verwijder overbodige tools.

05 BOUW COMPETENTIES OP

Bepaal welke leiderschaps- en specialistische vaardigheden nodig zijn. Bouw een systeem dat je team zelf kan gebruiken.

GROEIGIDS 2027 VOOR CEO'S

VAN BUDGETDEBAT NAAR GROEIBESLISSINGEN

Een gericht directiegesprek van 60 minuten

10 MIN / WINST

Waar behalen we de beste klant- en productmarges?

10 MIN / PIPELINE

Wat is ons grootste conversieknelpunt in sales of marketing?

10 MIN / UITGAVEN

Welke tools, campagnes of activiteiten kunnen we stoppen?

10 MIN / UITVOERING

Welk commercieel proces kunnen we vereenvoudigen of automatiseren?

20 MIN / EIGENAARSCHAP

Welke drie beslissingen, eigenaars en deadlines brengen ons verder?

Eén knelpunt. Drie prioriteiten. Benoemde eigenaars. Meetbare resultaten.