

Profitability Insights Scan Value Proposition

De mogelijkheid om uw winstgevend te verbeteren

Uw kans

De overgrote meerderheid van bedrijven is niet tevreden met hun winstgevendheid of heeft niet-rendabele klanten en producten waarvan ze zich niet goed bewust zijn

Belangrijkste redenen van een verlaagd winstpotentieel



Ontbrekende strategische visie tussen commercie en operatie in de ogen van de klant



Gebrek aan samenwerking tussen commercie en de operatie (silos vs. geïntegreerde aanpak)



Beloningen zijn niet gekoppeld aan het verhogen van de bottom-line



Beperkt inzicht, gefragmenteerde data en lage datakwaliteit

Op basis van onze professionele ervaring, kan uw verbeterpotentieel oplopen tot:

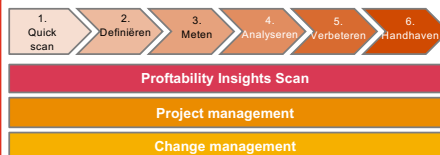
10% - 35%

gemiddelde kostenbesparingen tijdens het uitvoeren van winstgevendheid management projecten

3% - 5%

potentiële winstgevendheid tijdens het uitvoeren van een deep-dive klant en product waarde-analyse

Het proces



Quick Scan

We onttrekken uw data en analyseren deze met onze scan. Op basis hiervan zullen de bevindingen met betrekking tot uw potentiële toename van de winstgevendheid op hoog niveau binnen twee weken met u worden gedeeld.

Profitability Improvement Plan

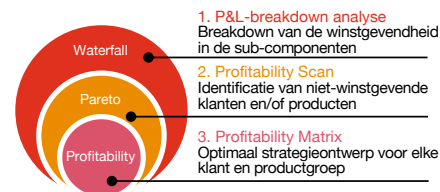
In een meer gedetailleerde analyse zullen problematische klant- of productgroepen worden geïdentificeerd, huidige verkoopstrategieën en kostenstructuren kunnen op individueel productniveau worden geanalyseerd en coherente aanpassingen van de strategie en product/ klantenportfolio worden uitgevoerd.

Follow-up

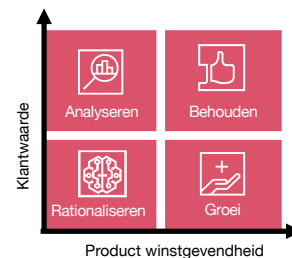
Het gebruik van de scan stelt u in staat om de ontwikkeling van de winstgevendheid voortdurend bij te houden met een focus op een individueel product en klantengroepen, waardoor we voortdurend kunnen kijken naar de componenten van de winstgevendheid en de strategie kunnen aanpassen / vernieuwen.

Uw verbetering

Onze gloednieuwe digital asset maakt van uw gelegenheid gebruik om binnen een periode van twee weken de winstgevendheid te verhogen na een aanpak in drie stappen:



De **profitability matrix** kan verschillende acties activeren



Key contacts: Niels Vink & Henric van Ent