

7 tips om een data-gedreven sales strategie te implementeren

Vertrouwen op instinct volstaat simpelweg niet meer. Om succesvol te zijn in een steeds sneller bewegende wereld, moeten verkoopteams hun beslissingen baseren op data. Maar wat is een datagedreven verkoopaanpak en hoe bereik je die?

1. Krijg iedereen op dezelfde golflengte

- ✓ Stel samen doelen om ervoor te zorgen dat het hele team net zo toegewijd is aan datagedreven succes als jij.
- ✓ Stel meetbare KPI's op zodat het team de resultaten kan volgen.
- ✓ Nadat je deze doelen hebt gesteld, kun je beginnen met het identificeren van het soort data dat nodig is om te slagen.



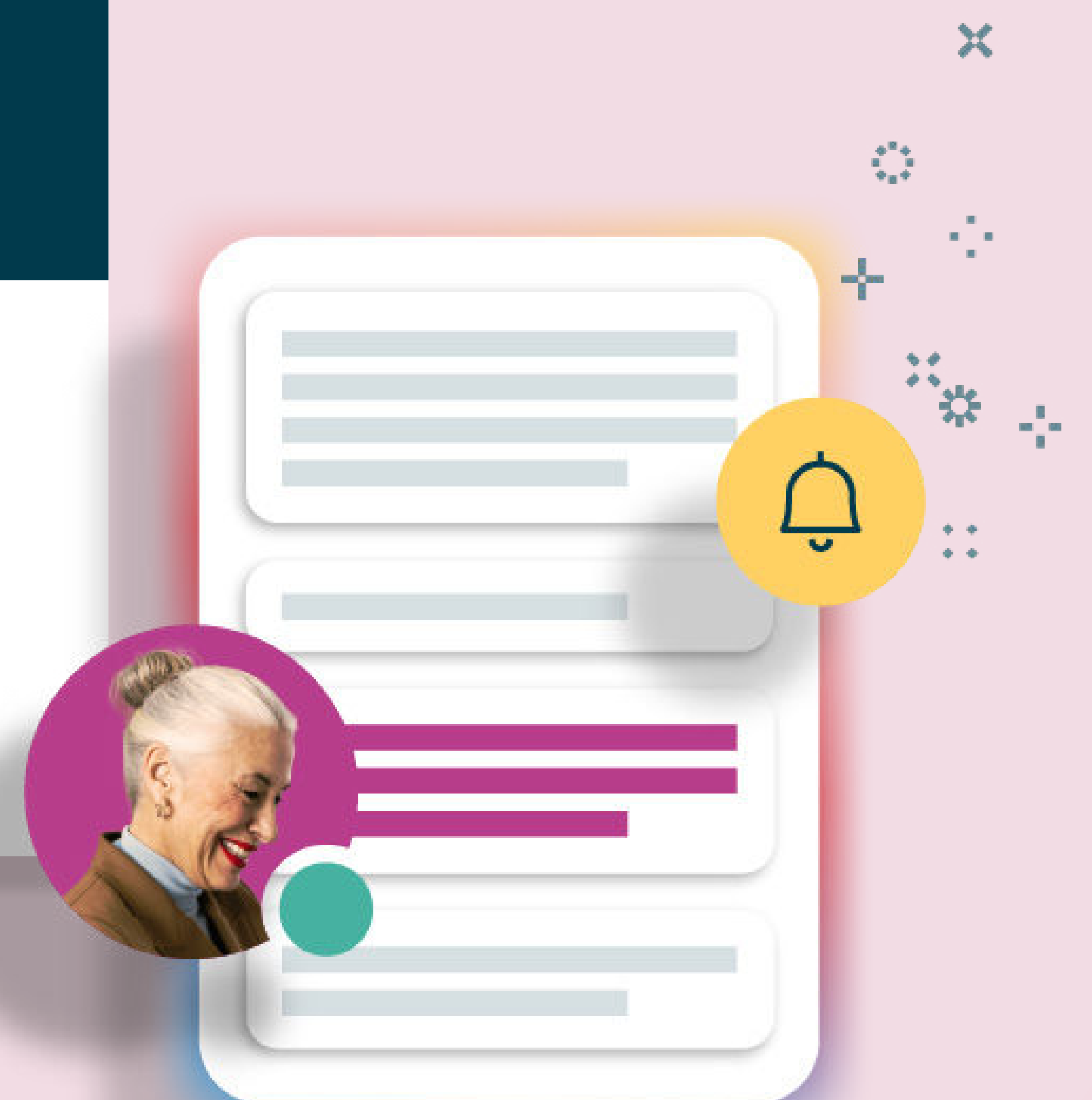
2. Identificeer wie verantwoordelijk is voor de parameters

- ✓ Wie is verantwoordelijk voor het verzamelen van gegevens?
- ✓ Het is ook belangrijk om te definiëren hoe de gegevenskwaliteit wordt gewaarborgd en hoe vaak gegevens worden bijgewerkt en verzameld.



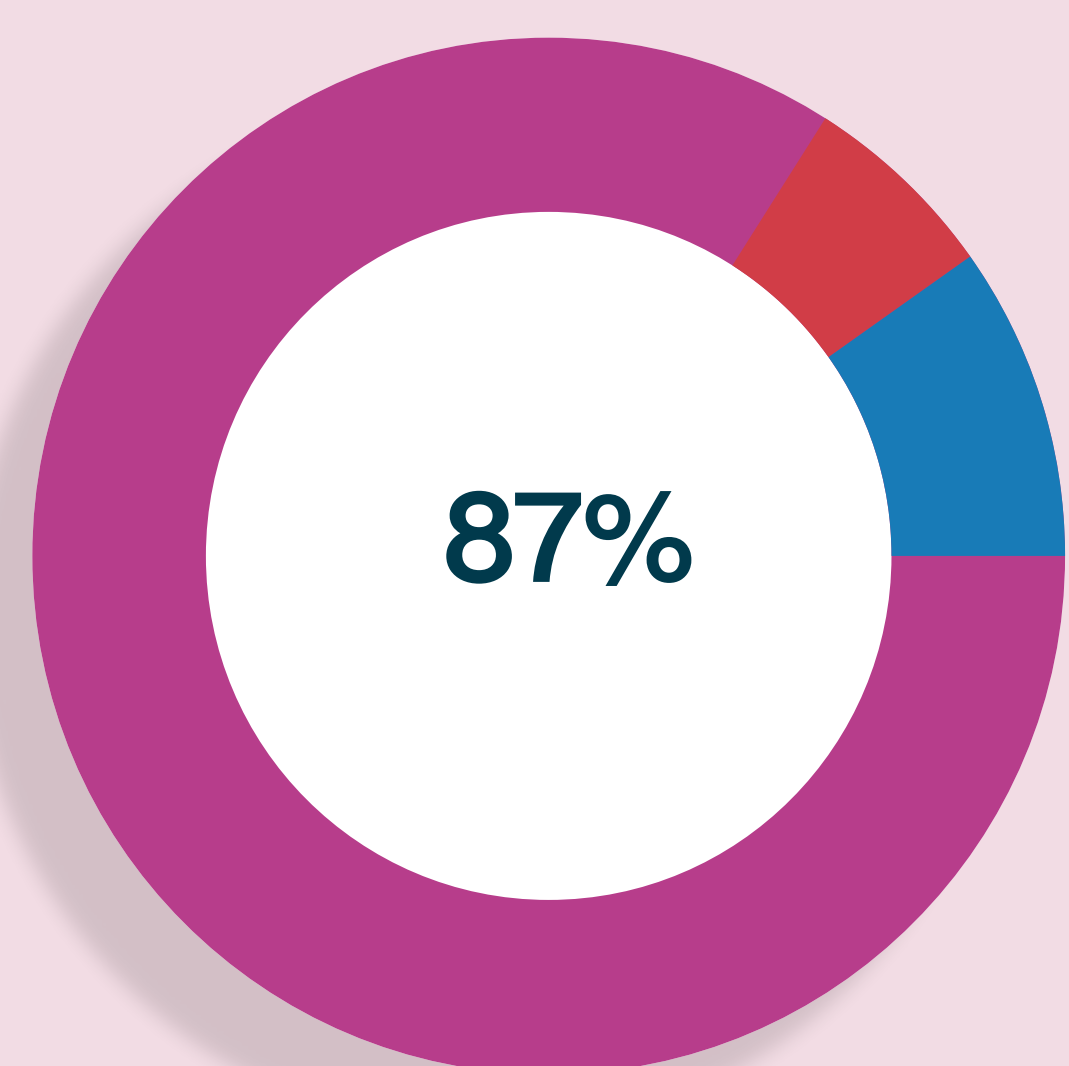
3. Beoordeel je huidige sales proces en prioritiseer

- ✓ Neem de tijd en zorg ervoor dat je de resultaten van jullie inspanningen deelt met je team.
- ✓ Het is essentieel om kritisch te kijken naar conversiepercentages in verschillende stadia van de sales funnel.



4. Kijk goed naar wat je al hebt

- ✓ Wat voor interactie hebben prospects met je merk?
- ✓ Hoe gedragen ze zich op je website of social media?
- ✓ Is de interactie toegenomen of afgenomen?



Contracten ondertekend

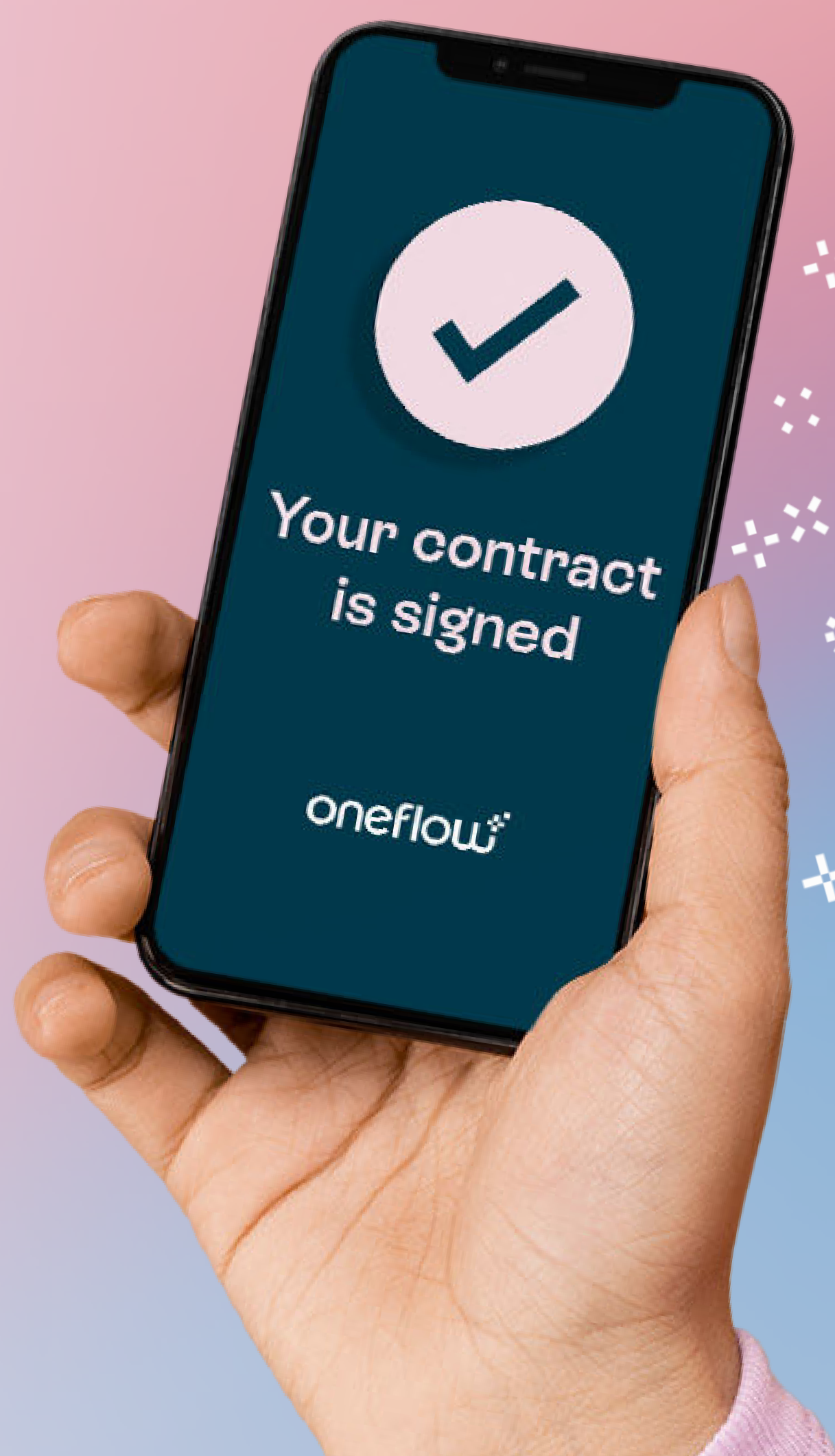
Contracten geopend

5. Analyseer je data

Niet alle data is goede data. Als je deze metriecken nog niet gebruikt, kijk dan eens naar:

- ✓ Conversie ratio.
- ✓ Gesprek ratio.
- ✓ Gemiddelde deal waarde.





6. Meet je voortgang

- ✓ Houd je voortgang en conversiepercentages nauwlettend in de gaten en breng kleine wijzigingen aan om je proces te perfectioneren.
- ✓ Met deze gegevens kun je zien welke bedrijfstakken het beste presteren en de verkoopcyclus voor anderen dupliceren.

7. Automatiseer je dataverzamelingsproces

- ✓ Zorg ervoor dat je je dataverzamelingsproces automatiseert. Het handmatig invoeren van gegevens is niet alleen geestdodend, het is ook totaal overbodig.
- ✓ Oneflow integreert met je systemen, wat betekent dat je nu alle gegevens in je contracten daadwerkelijk kunt gebruiken zonder dat je handmatig gegevens hoeft in te voeren. Dit bespaart je team niet alleen veel tijd en hoofdpijn, maar geeft ze ook de informatie die ze nodig hebben om slimme verkoopbeslissingen te nemen en de omzet te verhogen.

[Boek een demo](#)

Geloof ons niet zomaar op ons woord...

“Oneflow heeft onze administratie aanzienlijk verminderd en het tempo van ons bedrijf verhoogd. Maar het belangrijkste is dat de reacties van onze klanten zo positief zijn.”



Andreas Westling
Business Developer
Tele2

“We willen een van de grootste bedrijven in deze markt worden. Voor ons is Oneflow de perfecte partner om mee te groeien.”



Olle Hamskär
Key Account Management
Budbee