

# Hoe AI te gebruiken in een verkooptraject

Presentator: Fred Eindhoven



# Inhoud

1. Uitdagingen in 2024 voor Sales Groei
2. De Rol van AI in Sales
3. Effectieve Implementatie van AI in Sales



1

# Uitdagingen in 2024 voor Sales Groei

# Toenemende Stakeholder Betrokkenheid



## Uitdagingen in de Economie

In 2024 wordt het behalen van verkoopdoelen uitdagender vanwege de kwakkelende economie. Dit resulteert in een toename van kritische stakeholders die betrokken zijn bij budgetverantwoording.



## Invloed van de CFO

Voorheen waren het vooral de sales- en marketingteams die beslissingen namen over aankopen. Echter, nu zien we steeds vaker de betrokkenheid van de CFO, zelfs bij kleinere deals.



# Nadruk op Cijfermatige Onderbouwing

## Belang van TCO-berekeningen

Salesprofessionals moeten nu meer nadruk leggen op een cijfermatige onderbouwing van de business case in plaats van alleen de kwaliteit van de oplossing. Total Cost of Ownership (TCO) berekeningen spelen hierbij een cruciale rol.

## Valkuilen vermijden

Het is verstandig om TCO-prognoses conservatief in te schatten om te voorkomen dat er te veel beloofd wordt en te weinig waargemaakt kan worden.

# Overwinnen van Uitdagingen

01

## Effectieve Salesgesprekken

Tijdens salesgesprekken is het essentieel om prospects een realistisch vooruitzicht te bieden op een betere toekomst, gebaseerd op feitelijke cijfers en prognoses.

02

## Kwantificeren van Kostenbesparingen

Het kwantificeren van kostenbesparingen, zoals op licenties en manuren, is van cruciaal belang om prospects te overtuigen van de waarde van de aangeboden oplossing.

2

## De Rol van AI in Sales

# Automatisering van Taken



## Efficiëntieverbetering

AI kan worden ingezet om repetitieve taken te automatiseren, waardoor salesprofessionals meer tijd kunnen besteden aan waardevolle interacties met prospects.



## Voorspellende Analyse

Door gebruik te maken van AI-gedreven voorspellende analyse kunnen salesprofessionals beter anticiperen op de behoeften van klanten.





# Verbeterde Klantinteracties

## Gepersonaliseerde Aanbevelingen

AI stelt salesprofessionals in staat om gepersonaliseerde product- en serviceaanbevelingen te doen op basis van klantgedrag en voorkeuren.

## Snellere Respons

Met behulp van AI kunnen salesprofessionals sneller reageren op vragen en verzoeken van klanten, wat de algehele klantervaring verbetert.

3

## Effectieve Implementatie van AI in Sales

# Training en Ondersteuning

01

## Opleiding van Salespersoneel

Het is essentieel om salespersoneel te trainen in het effectief gebruik van AI-tools en -systemen om de adoptie te bevorderen.

02

## Continue Ondersteuning

Het bieden van doorlopende ondersteuning en begeleiding aan salesprofessionals bij het gebruik van AI is van cruciaal belang voor succesvolle implementatie.

# Datakwaliteit en Privacy

## Belang van Datakwaliteit

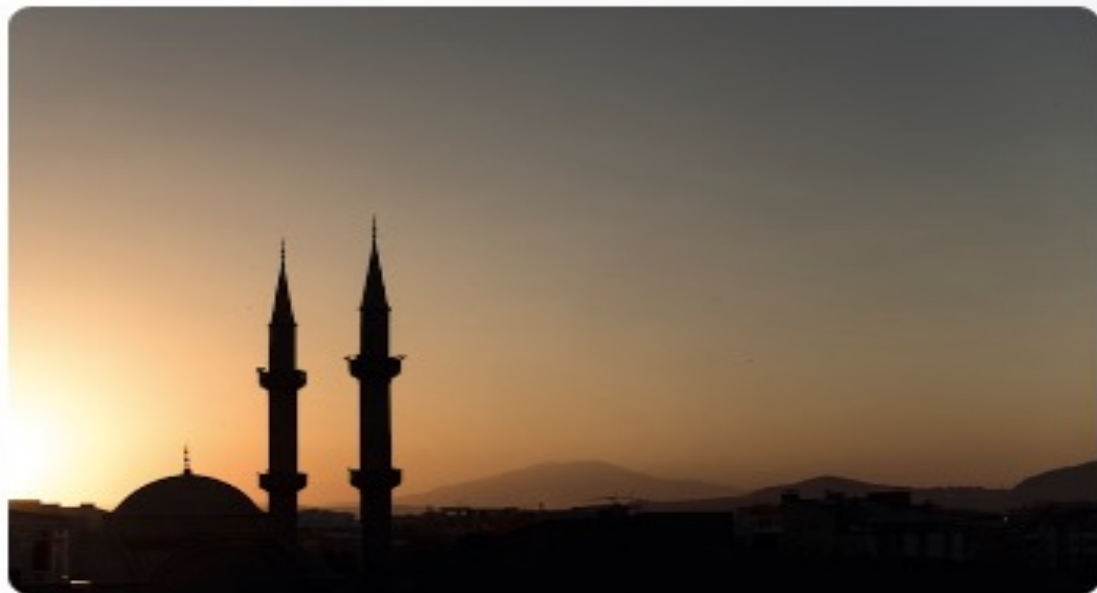
Het waarborgen van de kwaliteit en integriteit van de data die wordt gebruikt voor AI-toepassingen is van essentieel belang voor betrouwbare resultaten.

## Privacy Overwegingen

Bij de implementatie van AI in sales is het noodzakelijk om de privacy van klantgegevens te waarborgen en te voldoen aan de geldende wet- en regelgeving.



# Evaluatie van Resultaten



## Meten van Effectiviteit

Het regelmatig evalueren van de effectiviteit van AI-toepassingen in sales aan de hand van vooraf gedefinieerde KPI's is noodzakelijk om de impact te beoordelen.



## Iteratieve Verbeteringen

Op basis van evaluatieresultaten kunnen iteratieve verbeteringen worden doorgevoerd om de prestaties van AI in sales voortdurend te optimaliseren.

# Bedankt

Contact: Fred Eindhoven

[info@eindhovenconsultants.com](mailto:info@eindhovenconsultants.com)