Fictief voorbeeld · AI-concept

Plan voor de eerste gezamenlijke verkoopkans

Jouw invoer

Met welke partner wil je samen verkopen?	Voorbeeld Boekhouders
Wat biedt de partner aan zijn klanten?	Boekhouding en jaarrekening voor mkb-bedrijven in de bouw.
Wat bieden jullie?	Software voor urenregistratie en nacalculatie op projecten.
Voor welk type klant vullen jullie elkaar aan?	Aannemers met vijf tot dertig medewerkers die hun projecten achteraf narekenen.
Wat is er al afgesproken?	We verwijzen klanten naar elkaar door. Over een vergoeding is nog niets afgesproken.

Voorstel voor de samenwerking

> Gezamenlijke waarde voor de klant
>
> De aannemer ziet per project wat het heeft gekost, en de boekhouder hoeft de uren niet meer over te typen.

Eerste kans

Klanten van de boekhouder die hun nacalculatie nu in spreadsheets doen. De boekhouder weet welke klanten dat zijn.

Wie doet wat

De boekhouder noemt de mogelijkheid bij de jaarbespreking. Jullie geven de demo en regelen de koppeling.

Nog af te spreken

Of er een doorverwijsvergoeding komt, en wie de klant helpt als de koppeling niet werkt.

Eerste stap

Kies samen drie klanten van de boekhouder en plan voor elk een gezamenlijk gesprek.

Eerst controleren

Of een koppeling met het boekhoudpakket van de partner mogelijk is, is nog niet bevestigd. Controleer dat voordat je het aan klanten noemt.

Dit is een concept van AI op basis van jouw invoer. AI heeft niets opgezocht of gecontroleerd. Toets het voordat je het gebruikt.