Fictief voorbeeld · AI-concept

Actieplan voor een klantverlenging

Jouw invoer

Om welke klant gaat het?	Voorbeeld Zorggroep
Wat neemt de klant nu af, en wanneer loopt het af?	Licentie voor roosterplanning voor drie locaties. Het contract loopt af op 1 juni.
Hoe gebruikt de klant het nu?	Twee locaties plannen er wekelijks mee. De derde locatie plant nog in Excel.
Met wie heb je contact, en wie beslist over verlenging?	Contact met de planner. De regiomanager beslist over verlenging.
Wat maakt de verlenging onzeker?	Er komt een nieuwe regiomanager die de software niet kent.

Voorstel voor de verlenging

Stand van de klant

Twee van de drie locaties gebruiken de roosterplanning wekelijks. De beslisser is nieuw en kent de software nog niet.

Grootste risico

De nieuwe regiomanager ziet vooral de locatie die in Excel plant, en twijfelt aan de waarde van drie licenties.

> Vraag voor het verlengingsgesprek
>
> Hoe weet jij als regiomanager straks of de roosters van alle drie de locaties op orde zijn?

Acties vóór de verlenging

Vraag eerst de planner welke locatie in Excel plant en waarom. Plan daarna een kennismaking met de regiomanager, ruim vóór 1 juni.

Wie je moet spreken

De nieuwe regiomanager. Vraag de planner om jullie aan elkaar voor te stellen.

Eerst controleren

Of de derde locatie bewust in Excel plant of nog niet is overgestapt, weet je niet. Vraag het de planner voordat je het gesprek voorbereidt.

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