



Waardemanagement in de voedselketen.  
Uitblinken in klantgerichtheid





Waardemanagement in de voedselketen.  
Uitblinken in klantgerichtheid

---

**Customore...** meer waarde voor uw klant, dus voor u!

Als u meer betekent voor uw klant, betekent de klant vanzelf steeds meer voor u







**Customore Consulting**



*Wie zijn we en waarom doen we dit?*





**Wat komen wij veel tegen?**







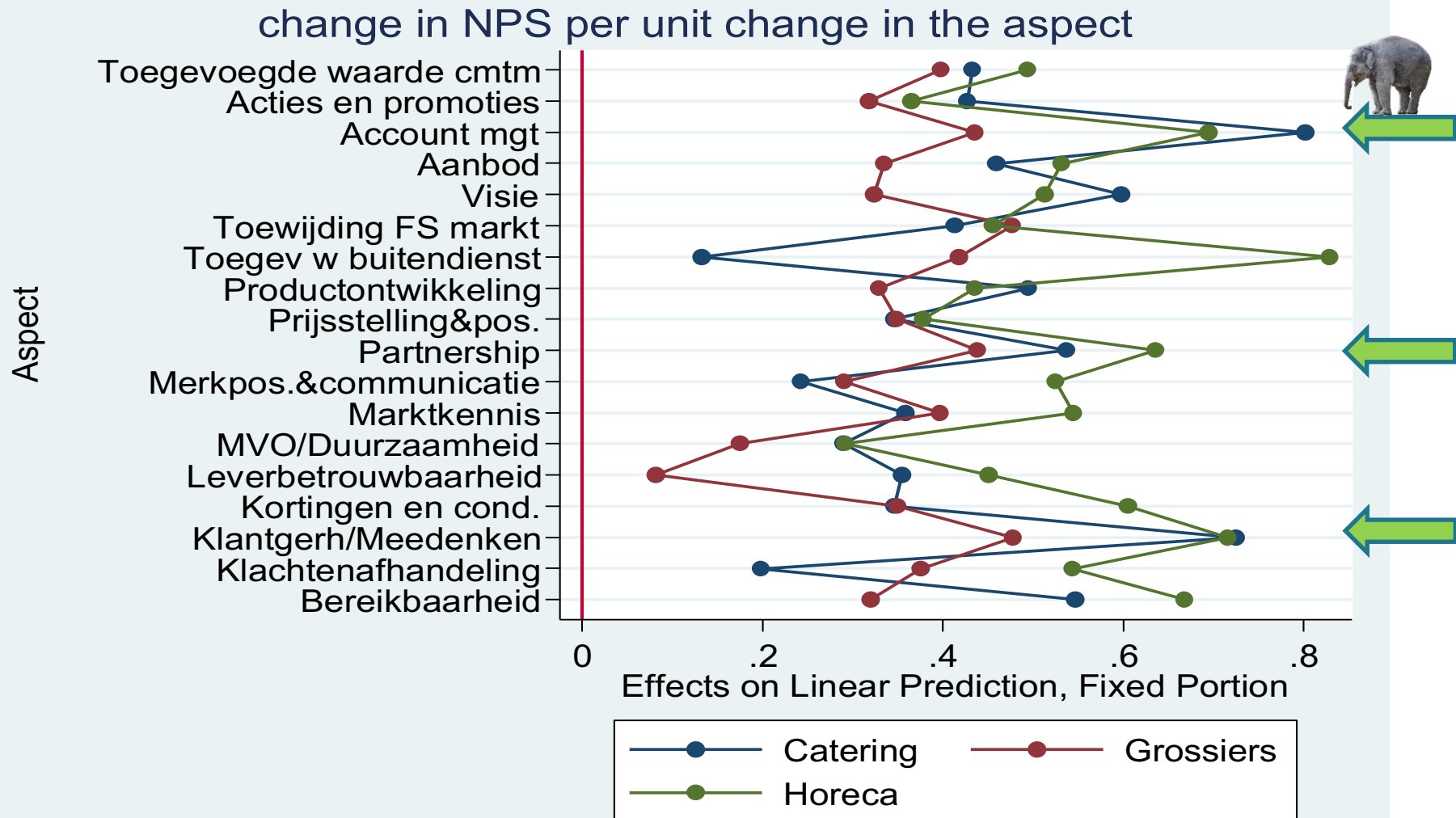
**Wat maakt het moeilijk?**







# Wat hebben wij geleerd?







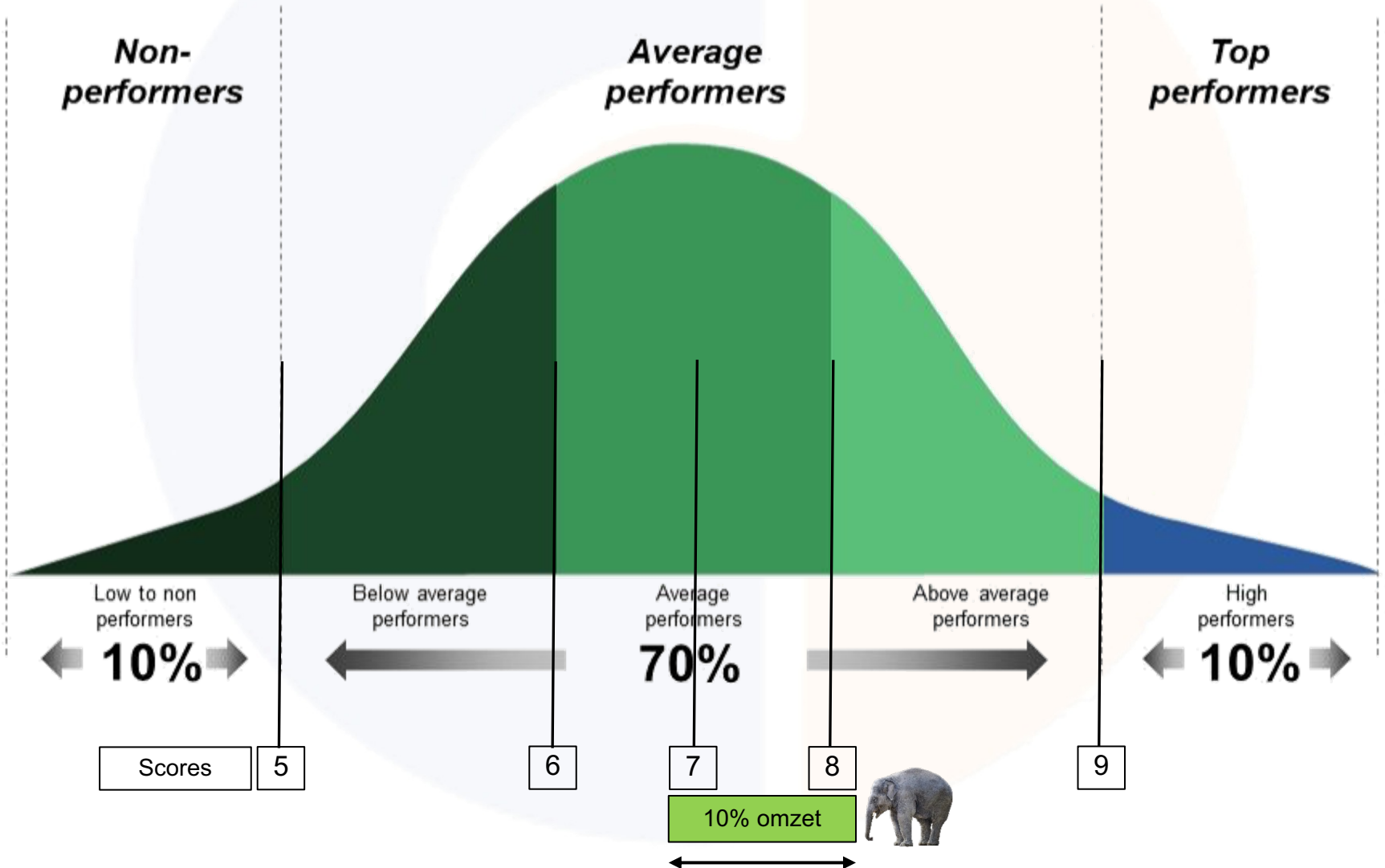
# Wat hebben wij geleerd?







## En wat nog meer?

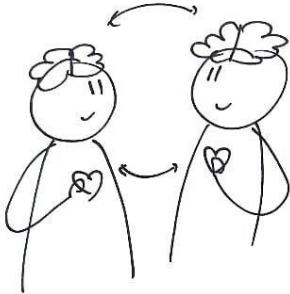




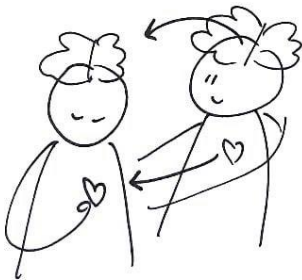


# Wat bezitten die '8-ten' dan?

Interingsvermogen



Je kunnen interen in een ander &



Nummer 1:

- Inlevingsvermogen

En, verder:

- Proactief gedrag
- Nieuwsgierigheid
- Luisteren
- Meedenken
- Willen kennen en snappen van de klant organisatie





**Van een 7 naar een 9 is vaak onbekend en loont.**



**Uitblinken in klantgerichtheid  
kan wel tot  
20% groei in omzet betekenen!**



## Van een 7 naar een 9 is vaak onbekend en loont.



**Uitblinken in klantgerichtheid  
kan wel tot  
20% groei in omzet betekenen!**

- Professioneel account management (beoordeling door klanten)
  - Inlevingsvermogen
  - Kennen en snappen van de klant
  - Pro-activiteit
- Klantgerichtheid/meedenken
- Partnership
- Implementeren en borgen in organisatie
  - Stel multidisciplinaire teams samen. (Hoog frequent samen)
  - Stel een concrete ambitie vast. (NPS-score 9)
  - Learning by doing. (Agile)