

A man in a dark suit is seen from behind, standing at the front of a lecture hall. He is gesturing with his right hand towards a large, blurred audience of people seated in rows of chairs. The scene is dimly lit with a blue color cast. The background shows a large screen and some stage lights.

# EDSCAN.

*INZICHT & GROEI DOOR ERVARENDOENERS*

**BINNEN 6 WEKEN  
EEN HELDER PLAN**

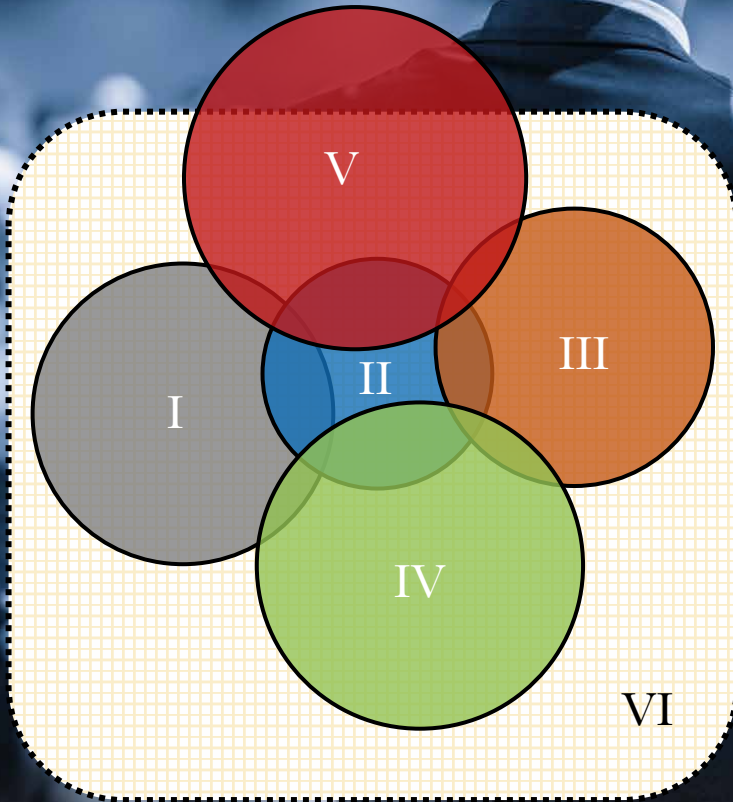
**MET VERBETERINGEN ÉN  
ORGANISATORISCHE IMPACT**

GROEICONOMIE #4

## Modulaire aanpak

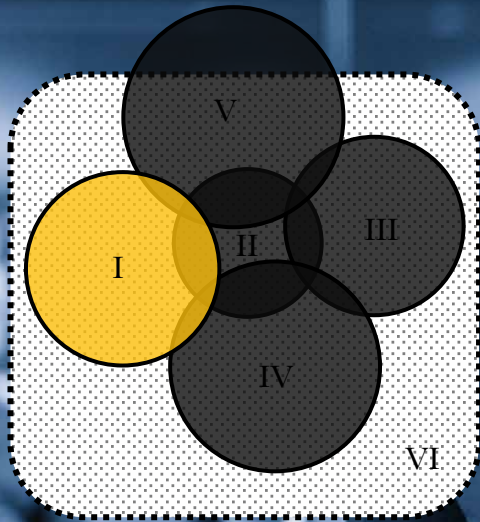
1. Groei analyse Product – Markt Combinaties
2. Efficiency analyse huidige verkoopkanalen
3. Effectiviteit huidige Marketing activiteiten
4. Operationele Excellence meting
5. Dashboard Rendement:  
Omzet versus bedrijfskosten
6. Strategie & Verkoopplan

## Model



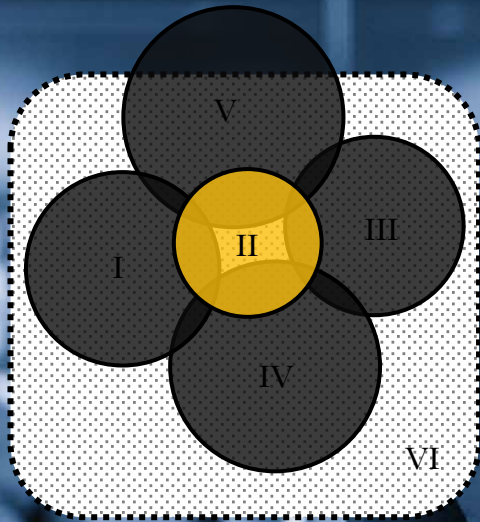
- I. Product - Markt Combinaties Effectiviteit
- II. Efficiency Verkoopkanalen
- III. Effectiviteit Marketing activiteit
- IV. Operationele Excellence
- V. Omzet & Bedrijfskosten
- VI. Strategie & Verkoopplan





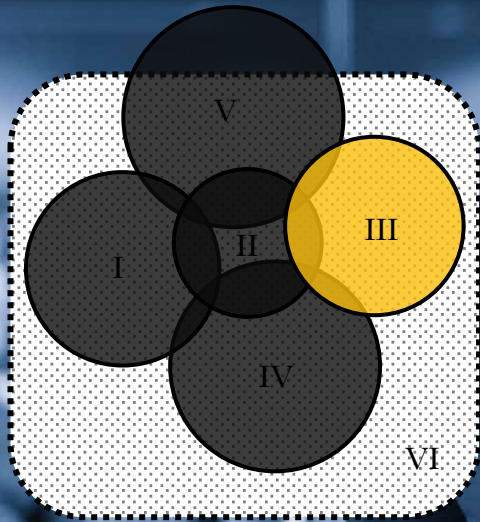
## Groei analyse Product – Markt Combinatie (PMC)

- Samenstelling Productgroepen
- Omzet per productgroep (laatste 2 jaren)
- Top 100 per Productgroep vaststellen
- Marge per productgroep analyseren
- Voorraadniveau laatste 2 jaren
- Omloopsnelheid artikelen
- Samenstelling Klanten – doelgroepen
- Opstellen verbeterplan PMC



## Efficiency analyse huidige verkoopkanalen (VK)

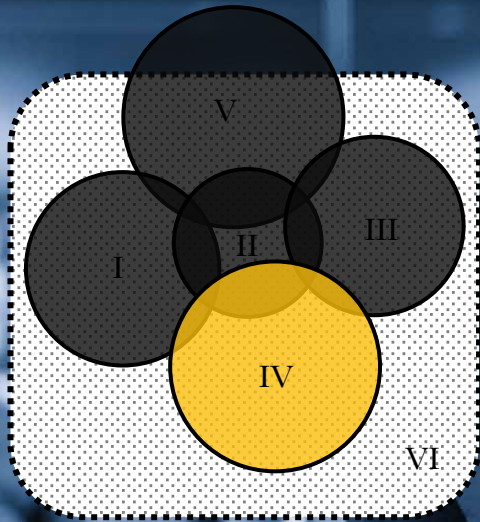
- Data analyse m.b.t huidige verkoopkanalen
- Organisatorische inrichting van diverse VK 's
- Logistieke afhandeling per VK
- Prijsbeleid per VK
- Omzet per verkoopkanaal / regio / Productgroepen (laatste 2 jaren)
- Marge per verkoopkanaal (laatste 2 jaren)
- Top 10 Productgroep vaststellen per VK
- Top 10 Klantengroep vaststellen per VK
- Opstellen verbeterplan VK



### Effectiviteit huidige Marketing Activiteiten (MA)

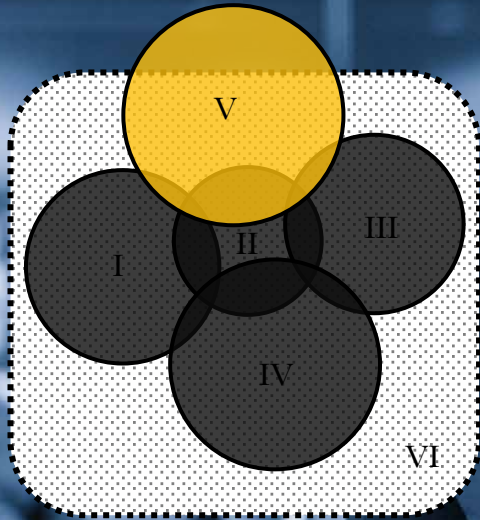
- Data analyse m.b.t huidige Marketing activiteiten en ingezette middelen / per doelgroep en productgroep
- Data analyse Communicatiemiddelen
- Organisatorische inrichting MA
- Omzet en MA kosten (laatste 2 jaren) per doelgroep en productgroep
- Kosten/Baten analyse MA
- Analyse Rendement MA per Doelgroep en Productgroep
- Opstellen verbeterplan MA





## Operationele Excellence meting

- Ambities en Doelstelling komende 3 jaren
- Sterkte – Zwakte analyse
- Kansen en bedreigingen
- Confrontatiematrix
- Operationele targets per domein
- Financieel (Omzet, Kosten & Winst)
- Marktaandeel met verdeling tussen, bestaande en nieuwe PMC 's
- Organisatie & processen
- ICT & HRM
- Innovatie agenda
- Opstellen verbeterplan 'Huis op Orde'

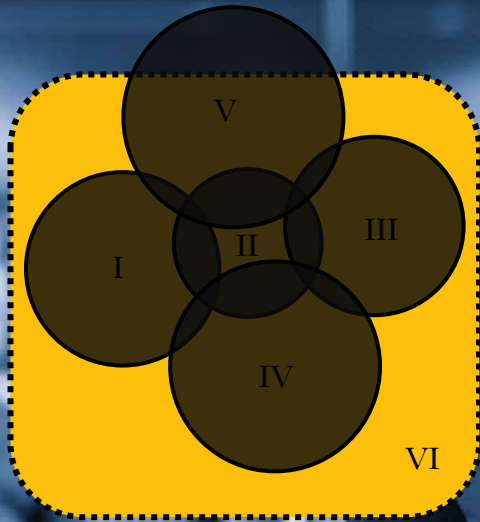


## Module V

### Dashboard Rendement: Omzet versus bedrijfskosten

- Analyse Marge ModelSOmzet & Verkoopprijzen
- Verkoopkosten
- Overhead
  - Operationele kosten
  - Salarissen per Afdeling
  - Facilitaire kosten
  - ICT
  - HRM
  - Engineering & Development
  - Logistiek
  - Maintenance
  - Algemeen (Accountant, Adviseurs, etc)
  - Inkoop & Productiekosten
- Opstellen verbeterplan 'Marges en Operationeel resultaat'

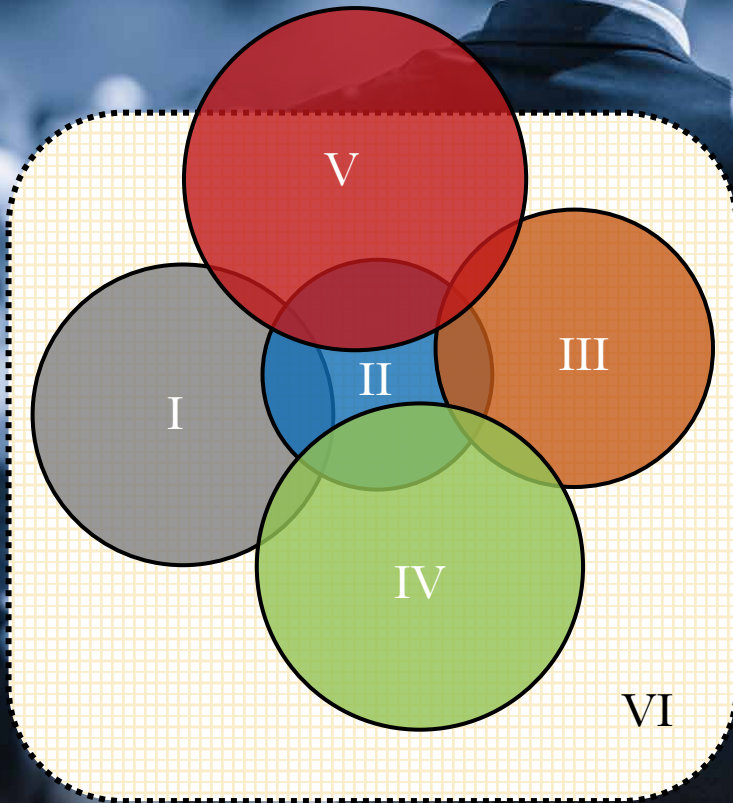




## Verkoopstrategie & Verkoopplan.

- Omzet ambities & Doelstellingen komende 3 jaren
- Omzetaandelen per PMC
- Verkoopstrategie per PMC
- Verkoopstrategie per Verkoopkanaal
- Marketing & Communicatie plan
- Organisatorische inrichting
- Dashboard met performance indicatoren
- Voorstel 'Meten is weten'
- Top 10 Verbeterprojecten
- Kosten / Baten analyse
- Strategie document
- Verkoopplan komende 3 jaren

## In gesprek



Interesse in een gesprek over de groei mogelijkheden?

Telefoon: +31(0)43-3020374

Email: [contact@ervarendoeners.nl](mailto:contact@ervarendoeners.nl)