

Business development en ondernemerschap

De verkoop en afzet van diensten en producten vergen voor veel bedrijven aandachtspunt. In onzekere markten en economisch mindere tijden is extra aandacht nodig om de gewenste afzet en omzet te behalen. Zeker bedrijven die conjunctuurgevoelig zijn, een produktgerichte cultuur kennen of waarbij het verkoopapparaat onvoldoende effectief is, hebben te kampen met een verminderde omzet. Kostenbesparingen zijn noodzakelijk maar brengen niet de extra vraag uit de markt die nodig is voor gezonde bedrijfsvoering en groei.

Business Development is gericht op het realiseren van extra omzet door de bestaande vraag te vergroten en door tegelijkertijd nieuwe afzetkanalen (en diensten en producten) te ontwikkelen. Alhoewel nadere analyses noodzakelijk zijn om mogelijkheden en randvoorwaarden in kaart te brengen, is de begeleiding doorgaans praktisch van aard. De resultaatgerichte werkwijze van Fazili Consulting maakt dat deze investering zich structureel terugverdient.

Onze werkwijze

Fazili Consulting heeft een scan ontwikkeld, gekoppeld aan een combinatie van interviews en analyse van productiecijfers, markt- en klant en financiële kerngegevens, die een snel en goed inzicht biedt van de situatie. Op basis van deze scan en interviews ontwikkelt Fazili Consulting een korte presentatie van activiteiten die op kortere en middellange termijn extra omzet en rendement opleveren. Deze presentatie wordt vervolgd met een commerciële brainstormsessie. Op deze wijze ontstaat op korte termijn een groter aantal voorstellen die winst opleveren. Tegelijkertijd ontstaat draagvlak voor de uitvoering van deze voorstellen.

Voor de uitvoering kunt u Fazili Consulting op meerdere manieren inzetten: als projectmanager, als change manager of als klankbord voor uw organisatie. De rol kunnen wij samen bespreken, terwijl de doelstelling gelijk blijft: meer omzet uit uw bedrijf.

Kiezen voor kwaliteit

- Inzet van ervaren senior adviseurs die de spelregels op business niveau kennen en beheersen.
- Netwerk van potentiële business partners en netwerkpartijen.
- Ervaring met ontwikkelen businessplannen en marketingplannen.
- Korte en kostengunstige scan voor indicatie potentiële business opportunity's.
- Gerichte training en begeleiding voor afdelingen Sales ter versterking effectiviteit en resultaat.

Uw resultaten

- Snel en kostengunstig inzicht in potentiële business opportunity's.
- Kansen op commerciële meerwaarde bij huidige product-markt combinaties.
- Nader beeld over innovatiemogelijkheden.
- Versterking klant- en marktgericht denken en werken.
- Versterking functioneren en resultaten afdeling Sales.