Het accountplan

Eén klant, één plan: waar wil de klant naartoe, en hoe groeien we samen mee?

Maak een accountplan voor je A-klanten: de klanten met de meeste omzet, marge of groeipotentieel. Vul het samen in met de collega's die de klant kennen, bespreek het één keer met de klant zelf en kijk er elk kwartaal naar in de review.

DE KLANT

Klant		**Segment**	
Eigenaar bij ons		**Planperiode**	
Wat koopt de klant nu?			

DE CIJFERS

	Vorig jaar	Dit jaar (verwacht)	Doel volgend jaar	Doel over 3 jaar
Omzet				
Brutomarge (%)				
Ons aandeel in hun inkoop Schatting: hoeveel van wat zij in onze categorie kopen, kopen ze bij ons?				

WAAR WIL DE KLANT NAARTOE?

Ambitie Wat wil de klant de komende jaren bereiken?	
Uitdagingen Wat houdt hen tegen, of maakt het lastig?	
Wat verandert er? In hun markt, organisatie of bij hun klanten	
Waarom kiezen ze voor ons? En waar zijn we kwetsbaar?	

WIE BESLIST ER?

Naam en functie	Rol in de beslissing	Houding	Laatste contact	Wie van ons, en wat is de volgende stap?

Rol: beslisser, beïnvloeder, gebruiker of inkoper. **Houding:** voorstander, neutraal of kritisch. Een plan met maar één contactpersoon is een risico.

Het accountplan

Eén klant, één plan: waar wil de klant naartoe, en hoe groeien we samen mee?

KANSEN

Kans: welk probleem lossen we op?	Waarde per jaar	Winkans	Volgende stap	Wanneer

DOELEN VOOR DIT JAAR

Soort doel	Wat willen we bereiken?	Hoe meten we het?
Omzet en marge		
Relatie Bijvoorbeeld een nieuwe beslisser leren kennen		
Samenwerking Bijvoorbeeld een vaste ontwikkel- of planningsafspraak		

ACTIES EN RITME

Actie	Wie	Wanneer	Status

Vast ritme: elk kwartaal een interne review van dit plan, en één of twee keer per jaar een business review mét de klant: wat ging goed, wat kan beter, wat staat er komend jaar op de agenda?

RISICO'S

Wat kan misgaan?	Wat doen we eraan?

REVIEW

Besproken met klant		**Volgende review**	

Met AI een eerste versie maken? De prompt bij dit sjabloon staat op leiderschapcoflow.com/tools.