

# Hoe verborgen saleskansen ontdekken in je data met Sales AI

E-BOOK

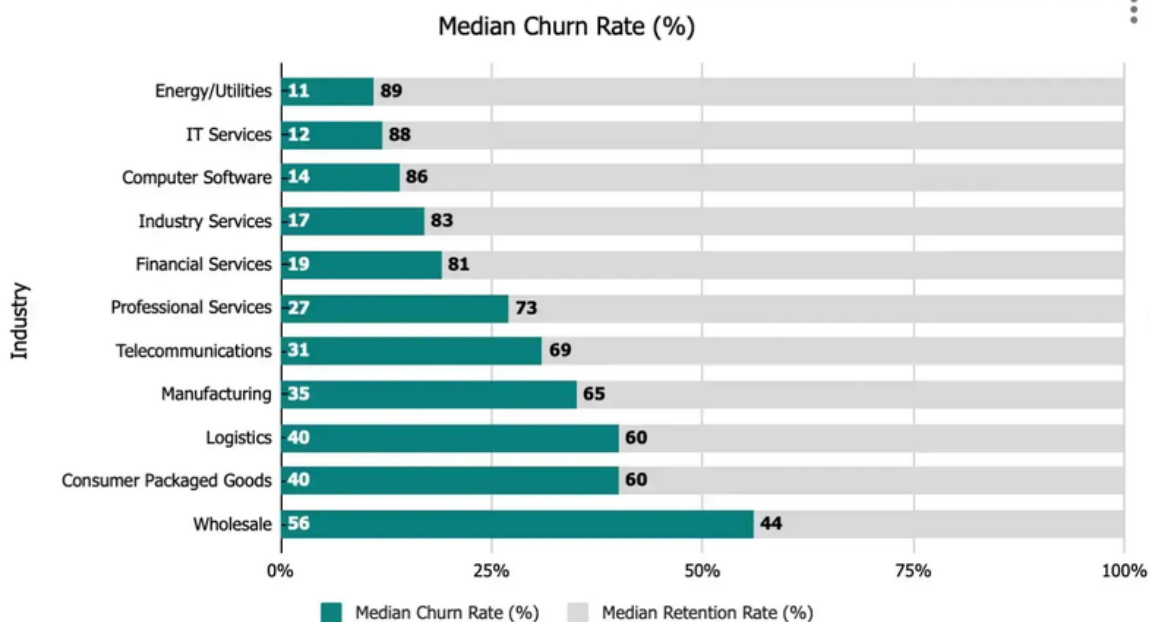
## INTRODUCTION

**Bedrijven verliezen omzet door gemiste saleskansen, klantenuitval, en door hun salesteam dat overladen wordt met tijdrovende taken.**

## 83% van de sales teams kan hun job beter doen met Sales AI

Sales kansen detecteren, klantenuitval vermijden en de juiste acties ondernemen. Dat is wat verkopers, account managers en sales executives bezig houdt. Sales en account managers zijn echter geen machines en kunnen niet alle opportuniteiten detecteren die verborgen liggen in de wirwar van data in databases, crm's, mails, historiek enz. Dan hebben we het nog niet eens over de juiste actie daaraan koppelen en uitvoeren.

Hierdoor blijven, desondanks de inspanningen van het salesteam, veel saleskansen onbenut en verliezen bedrijven omzet door onbenutte opportuniteiten en klantenuitval. Daarenboven verliezen sales veel tijd aan het manueel uitpluizen van allerlei rapporten, en aan het bedenken en uitvoeren van opvolgacties.



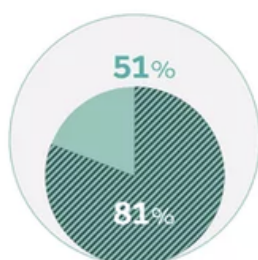
Afbeelding: De mediaan jaarlijkse klantenuitval over alle sectoren heen bedraagt maar liefst 27,5%, bron: B2B NPS® & CX Benchmarks Report

## Sales AI biedt de oplossing door geavanceerde inzichten en automatisatie

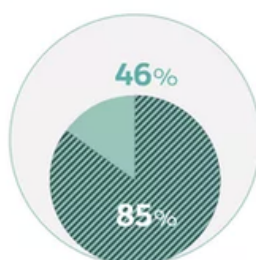
Onderzoek van McKinsey wees uit dat Sales AI tot de top 3 meest renderende AI toepassingen behoort. JPMorgan Chase becijferde dat in Europa 26% van de sales teams toegang heeft tot geavanceerde Sales AI. 26% is niet bijster hoog, gezien de technologie nog maar recent matuur genoeg is. Echter, gemiddeld gaf 83% van die sales, die er wel toegang tot hebben, aan dat Sales AI hen helpt om hun job effectiever uit te voeren.

### Sales Reps Who Report They Have the Following Capabilities

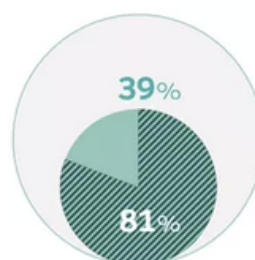
Market intelligence on customers/prospects



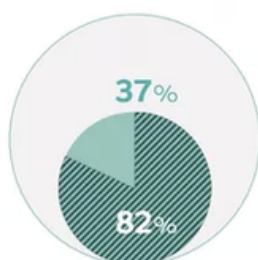
Data insights on customers' propensity to buy



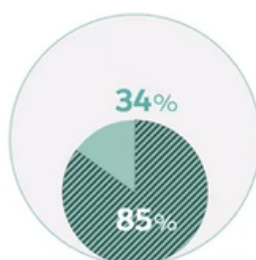
Automatic surfacing of leads/opportunities most likely to close



Suggested next steps on an opportunity



Alerts to key actions required on an opportunity



Legend:  
□ All reps  
■ Reps with capability  
▨ Reps with capability that find it helpful to doing their jobs more effectively

Base: Sales representatives

Afbeelding: Gemiddeld 83% van de sales met toegang tot Sales AI geeft aan dat Sales AI hen helpt om hun job effectiever uit te voeren. Bron: McKinsey Global Survey: The State of AI in 2021

# 6 Praktische Sales AI Toepassingen

Sales AI is een brede term, en het is niet altijd duidelijk wat dit precies inhoudt. Daarom lijsten we hieronder de 6 belangrijkste Sales AI toepassingen op en concretiseren we op welke vragen en noden deze precies antwoord bieden.



# 1. Sales forecasting



Deze analyses voorspellen aankoopgedrag, hierdoor kan u anticiperen in het salesproces wat onvermijdelijk zal resulteren in het genereren van meer business.

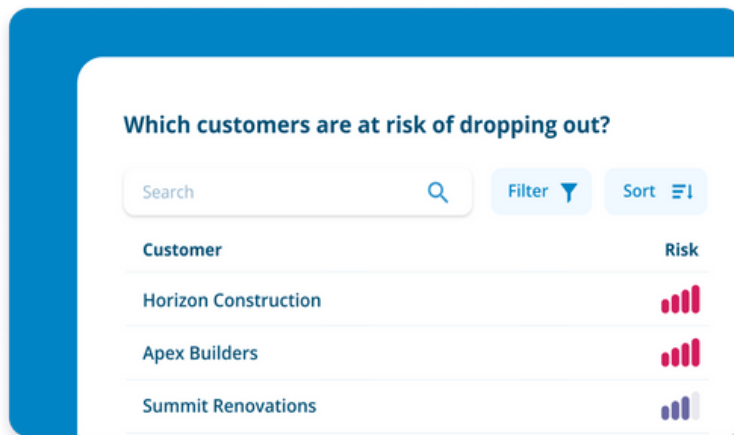
De geavanceerde modellen kunnen omgaan met het meest grillige aankoopgedrag en met behulp van AI en verschillende datapunten hyper accurate voorspellingen doen op ieder niveau.

## Beantwoorde vragen:

- Hoeveel ga ik in de nabije toekomst verkopen bij een klant/prospect(groep)?
- Hoe kan ik grillige aankooppatronen voorspellen?
- Welke klanten/ prospects moeten binnenkort een aankoop doen - en van welk product?
- Welke stock dien ik van producten aan te houden om geen verkopen mis te lopen?

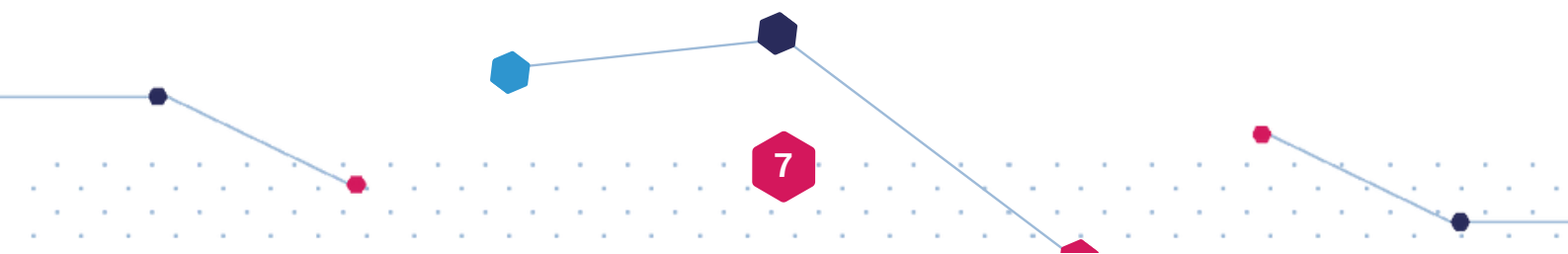
## 2. Klantenuitval beperken

Het maximum uit bestaande klanten halen vereist eerst en vooral dat ze klant blijven en hun omzet op zijn minst stabiel blijft. Revenue loss Protection & Prevention detecteert vroegtijdig klanten waar omzetverlies dreigt en grijpt proactief in om omzetverlies te vermijden.



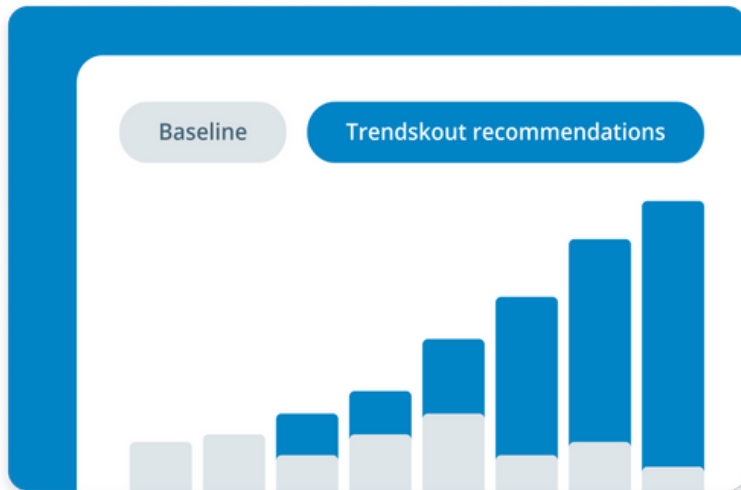
### Beantwoorde vragen:

- Welke klanten dreigen af te vallen / hun abonnement op te zeggen?
- Bij welke klanten is de kans het grootst dat ze minder gaan aankopen in de toekomst?
- Welke klanten dreigen hun factuur te laat of niet te betalen?
- Welke klanten hadden een bepaald product al gekocht moeten hebben



### 3. Cross-sell en upsell detection

Het aantrekken van nieuwe klanten kost 4 keer meer dan het verkopen bij bestaande klanten. Als u wilt groeien is het daarom essentieel hier het maximale uit te halen.



Cross- en upsell detection legt extra opportuniteiten bloot bij uw klanten/prospects op basis van aankoopgedrag bij andere klanten of door patronen in het bestelgedrag van de klant zelf. Zo worden noden van klanten en prospects automatisch gedetecteerd.

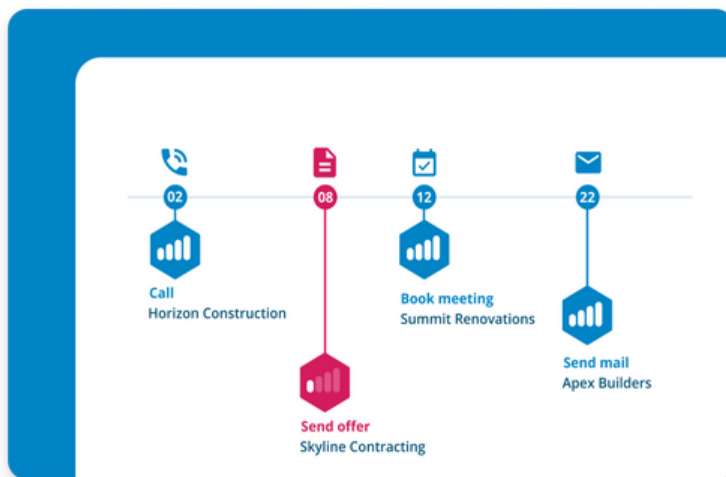
#### Beantwoorde vragen:

- Welke extra verkoopkansen heb ik bij een klant/prospect?
- Welke alternatieve producten kan ik een klant/prospect verkopen om de marge te verbeteren?
- Voor welk product koopt de klant/prospect mogelijk bij een concurrent?



## 4. Next best action

Krijg de juiste suggesties voorgeschoteld op het meest geschikte moment en laat geen steken meer vallen in de opvolging. De next best action analyse suggereert de meest geschikte actie specifiek voor die klant/prospect die het meest optimale resultaat bereikt.



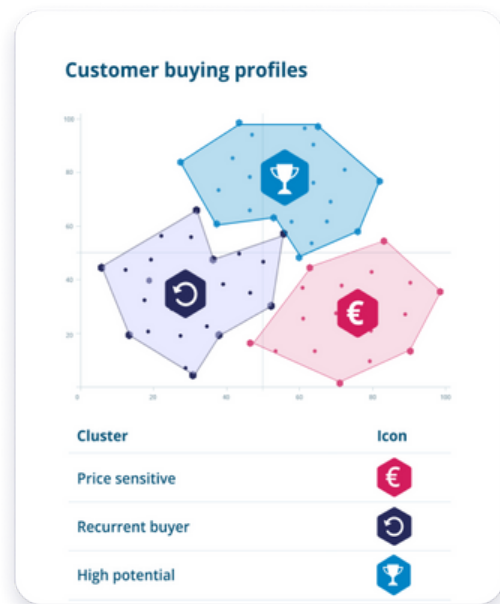
### Beantwoorde vragen:

- Welke actie onderneem ik best om tot een verkoop te komen?
- Wat is het optimale moment om contact te nemen met een klant/ prospect?
- Welk product bied ik aan op welk moment?
- Welke marge kan ik nemen om de deal te closen?

## 5. Klantensegmentatie

Uw klanten en prospects begrijpen en weten hoe ze zich gedragen, helpt u om succesvol te zijn.

Zet slimme segmentatie in om klanten met gelijkaardig koopgedrag te detecteren en gebruik deze om strategie, communicatie en pricing te optimaliseren.



### Beantwoorde vragen:

- Welke klanten/ prospects lijken op elkaar qua bestelgedrag?
- Welke klanten/ prospects zijn prijsgevoelig en welke niet?
- Hoe kan ik gelijkaardige klanten/ prospects vinden?
- Welke Klanten/prospects zijn het meest interessant om op te volgen?

## 6. Impact analyse

Met de impact analyse ontdekt u wat echt impact maakt in het verkoopproces. U krijgt inzicht in welke factoren het meest bepalend zijn om een verkoop rond te krijgen en dit te gebruiken om het salesproces te verbeteren.



### Beantwoorde vragen:

- Welke factoren hebben de grootste invloed op het verkoopproces?
- Wat maakt dat bepaalde offertes doorgaan of niet?
- Waarom valt een klant uit?
- Wat zorgt ervoor dat klanten meer beginnen te bestellen?

# Vind saleskansen automatisch en zet de juiste actie klaar met Salesbooster!

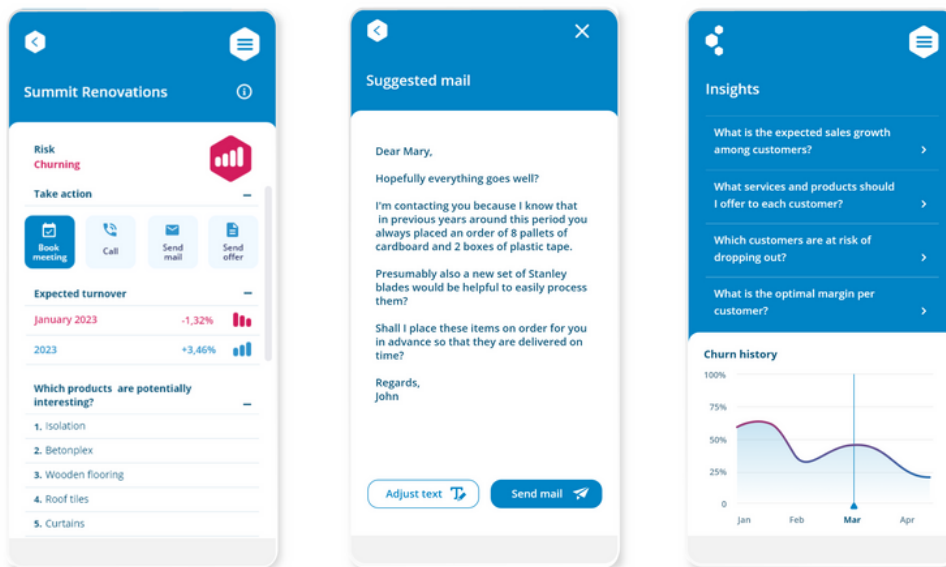
## Unieke direct inzetbare SaaS AI

Trendskout biedt met Salesbooster een uniek SaaS product aan dat alle Sales AI toepassingen bundelt en direct inzetbaar aanbiedt. Dit betekent dat er geen lange maatwerk en consultancy trajecten meer nodig zijn om de voordelen van Sales AI te plukken, of je tientallen tools bij elkaar moet puzzelen.

Naast verborgen saleskansen ontdekken en diepe inzichten weergeven, kan Salesbooster ook zelf (semi-)automatisch de best passende actie uitvoeren met de grootste kans op succes in de gegeven context. Salesbooster genereert zelf mails, agenda invites of offertes die je kan reviseren en nasturen, stelt het beste contact moment voor voor een gesprek, enz. Zo maak je dubbel winst, via het benutten van onontdekte saleskansen en de tijdbesparende automatisatie.



Voorbeeld: Opportunity Detection, Trendskout Salesbooster beantwoordt specifieke business vragen en geeft aan wat de volgende beste actie is.



Voorbeeld: Klantenuitval Trendscout Salesbooster is ontwikkeld om ook onderweg vlot mobiel bruikbaar te zijn.

## Integratie met andere systemen zoals CRM, ERP en Rapportering?

ERP, CRM en rapporteringssystemen bieden al salesgegevens door data te verzamelen zoals contactmomenten of touchpoints. De meeste ERP- en CRM-pakketten zijn ook prima in staat om die gegevens goed te bewaren en er historische grafieken uit te destilleren. Maar de analyserende en voorspellende kracht van deze systemen schiet tekort, en acties voorstellen en uitvoeren doen ze al helemaal niet. Daarnaast creëren deze systemen vaak ook administratieve overlast. En dat is precies waar de Salesbooster AI om de hoek komt kijken.

De Salesbooster AI kan naadloos integreren met deze systemen en er een extra intelligente laag op vormen die gericht is op het detecteren van saleskansen en het automatiseren van tijdrovende salesacties. Gefocust op het creëren van meerwaarde en het reduceren van tijdrovende taken voor verkopers, account managers en Sales executives.

# AI-Salesforecasting voor Coeman Packaging

Distributeur van verpakkingsmaterialen en -machines Coeman Packaging wilde al langer saleskansen beter in kaart brengen. Directeur Luc Vanderbeke “Er gebeurt heel veel in onze markt. Niet alleen onze klanten en concurrenten evolueren, maar ook onze producten. We waren op zoek naar manieren om toegevoegde waarde te halen uit onze ERP- en CRM data, om gericht te kunnen verkopen.”

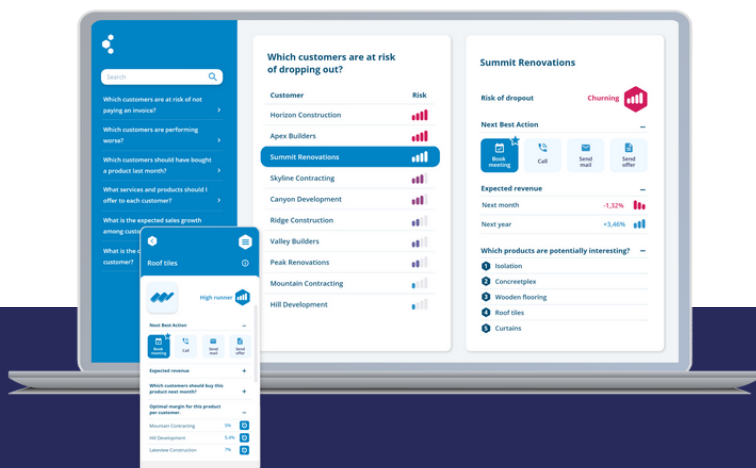
## Automatisch maandelijks forecastingrapport

Het bedrijf gebruikt nu Trendskout-AI voor advanced forecasting om ook minder zichtbare saleskansen op te sporen. Heel concreet stelt de software automatisch een maandelijks forecastingrapport op dat aangeeft welke klanten mogelijk behoefte hebben aan een nieuwe bestelling.

## 93% van suggesties is nauwkeurig

In de praktijk zijn de suggesties van het algoritme 93% nauwkeurig. De harde data ondersteunen zo het salesvak, dat van nature drijft op menselijke relaties.





# Maak van uw sales een topteam!

Elk van je sales heeft twee ogen, twee handen en één brein. Ze kunnen een beperkt aantal inzichten verkrijgen en een beperkt aantal acties uitvoeren. Met het AI-platform van Trendskout verschaft u uw sales team inzichten die een mens niet kan genereren. Verbanden die we met ons brein niet kunnen ontdekken. Geef uw sales team dus superkrachten en zet artificiële intelligentie in. Vraag uw gepersonaliseerde demo aan en ontdek de kracht van Trendskout!

[Boek een demo!](#)

