

Jos Burgers

Superfijne klanten

Hoe kom je eraan?

Presentatie door Jos Burgers

Werken voor superfijne klanten voelt meestal niet als werken. Terwijl dat vaak ook nog eens rendabeler is, dan werken voor minder fijne klanten. Succesvol ondernemen draait daarom niet om de vraag 'Hoe kom ik aan veel klanten?' Daar krijg je het alleen maar druk van. En druk zijn is niet het doel.

De echte uitdaging is 'Hoe kom ik aan veel superfijne klanten?' Natuurlijk kun je hopen dat dat lukt. Maar hopen is geen beste strategie. Je kunt er ook bewust voor kiezen om voor hetzelfde geld de voor jou ideale klanten binnen te halen.

In een humorvolle presentatie legt bestsellerauteur Jos Burgers uit dat de kans op het verwelkomen van superfijne klanten veel groter wordt, als je durft te kiezen voor een mond-tot-mond marketingstrategie. Juist in dit internettijdperk. Het enige wat je daarvoor hoeft te doen is je schaarse middelen, zoals tijd en geld, op een andere manier besteden.

De mond-tot-mond reclame van jouw ambassadeurs zorgen er dan wel voor dat nieuwe superfijne klanten zich vanzelf aandienen.

- Waarom mond-tot-mond reclame juist in dit digitale tijdperk de toekomst heeft?
- Hoe zorg je ervoor dat meer ambassadeurs je vaker aanbevelen?
- Wat kun je doen om de effecten van gratis mond-tot-mond reclame te versterken?
- Waarom het verstandig is je superfijne klanten een voorkeursbehandeling te geven?

Jos Burgers is auteur van bestsellers als Klanten zijn eigenlijk nét mensen!, Hondenbrokken, Geef nooit Korting!, Gek op Gat, De Wet van Snuf, Eén fan per dag en Wacht niet op de wind, ga roeien! Zes van zijn titels zijn uitgeroepen tot het bestverkochte managementboek van een jaar. Van Jos' complete oeuvre zijn meer dan 300.000 exemplaren verkocht.

Met meer dan 100 presentaties per jaar is hij een veelgevraagd spreker over onderwerpen als strategie, marketing, sales en klantgerichtheid.