

SUBSCRIPTIONS ARE F****ING GREAT

Exact Live 2016

Remco Kroes



= exact



Unilever koopt scheermesjes

Overname Unilever zou 1 miljard dollar voor de overname van Dollar Shave Club. In het afgelopen half jaar steeg de winst van Unilever met 10 procent.

Barbara Rijlaarsdam 21 juli 2016

THE WALL STREET JOURNAL.

€ 0,45



Alberto E. Rodriguez/WireImage

BUSINESS

How Michael Dubin Turned a Funny Video Into \$1 Billion

Dollar Shave Club founder Michael Dubin uses humor, marketing instincts to shake up industry

By Paul Ziobro



REUTERS

taalt 1
r
es van

Unilever
se start-up
er. Dat is

voor

Abonnementen zijn big business

SIMPLY CLEVER

ŠKODA



[Modellen](#)

[Dealers](#)

[Occasions](#)

[Service & Accessoires](#)

[Private Lease](#)

[Direct naar](#) ▾



ŠKODA ABONNEMENT

Jij regelt de brandstof, wij de rest

Een gloednieuwe ŠKODA voor
een vast, laag bedrag

Echt alles is inbegrepen, je
betaalt alleen de brandstof

Meest complete private lease
abonnement

#1

Groeien = bouwen aan een sterke klantrelatie.



= exact





Netflix Isn't Headed Toward a Happy Ending

THE WALL STREET JOURNAL.

Netflix is contending with a slowdown in net subscriber growth, rising churn and higher competition ahead of Monday's third-quarter earnings report

NETFLIX |

Reed Hastings
CO-FOUNDER AND CEO

#2

Groeien = blijven experimenteren

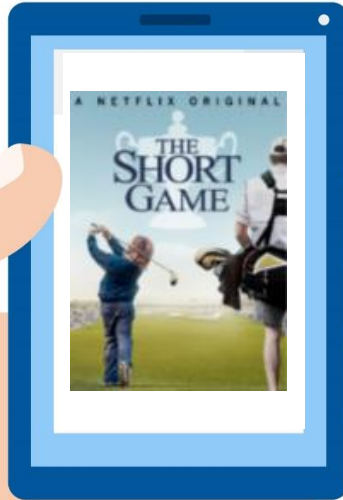


= exact

Origineel

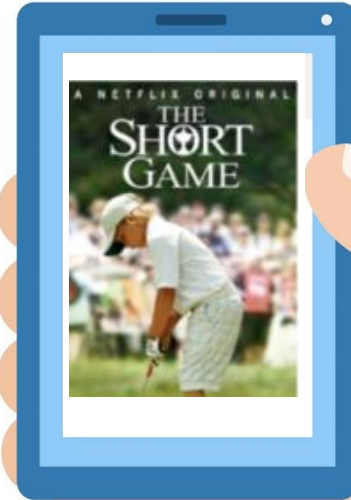
+14%

A



+6%

B



#3

Groeien = je klant *echt* kennen



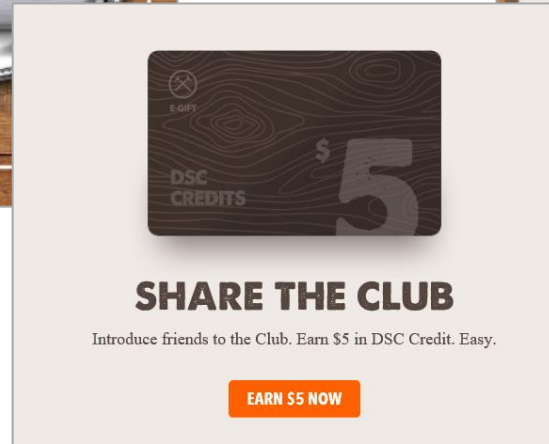
= exact



Kennis van de klant de centraal



Upsell



Sociale netwerken



Kom nog 's terug



Safe and Stylish Diapers Delivered to Your Door

limited time

GET \$20 OFF YOUR FIRST BUNDLE regular price \$79.95 – your first month \$59.95



Included in Your Monthly Bundle:

- ✓ **6 PACKS**
soft, super absorbent diapers
- ✓ **4 PACKS**
durable, plant-based wipes
- ✓ **FREE SHIPPING**



Safe and S

ered to Your Door

limited time

GET \$20 O

regular price \$79.95 – your first month \$59.95



Benjamin



6 months
8 days



Growth

53 minutes ago

18.3

lbs

16.2"

head

26.6"

length



Bottle Feed

2 hours ago

Milk

3 ounces



Your Monthly Bundle:

ACKS

super absorbent diapers

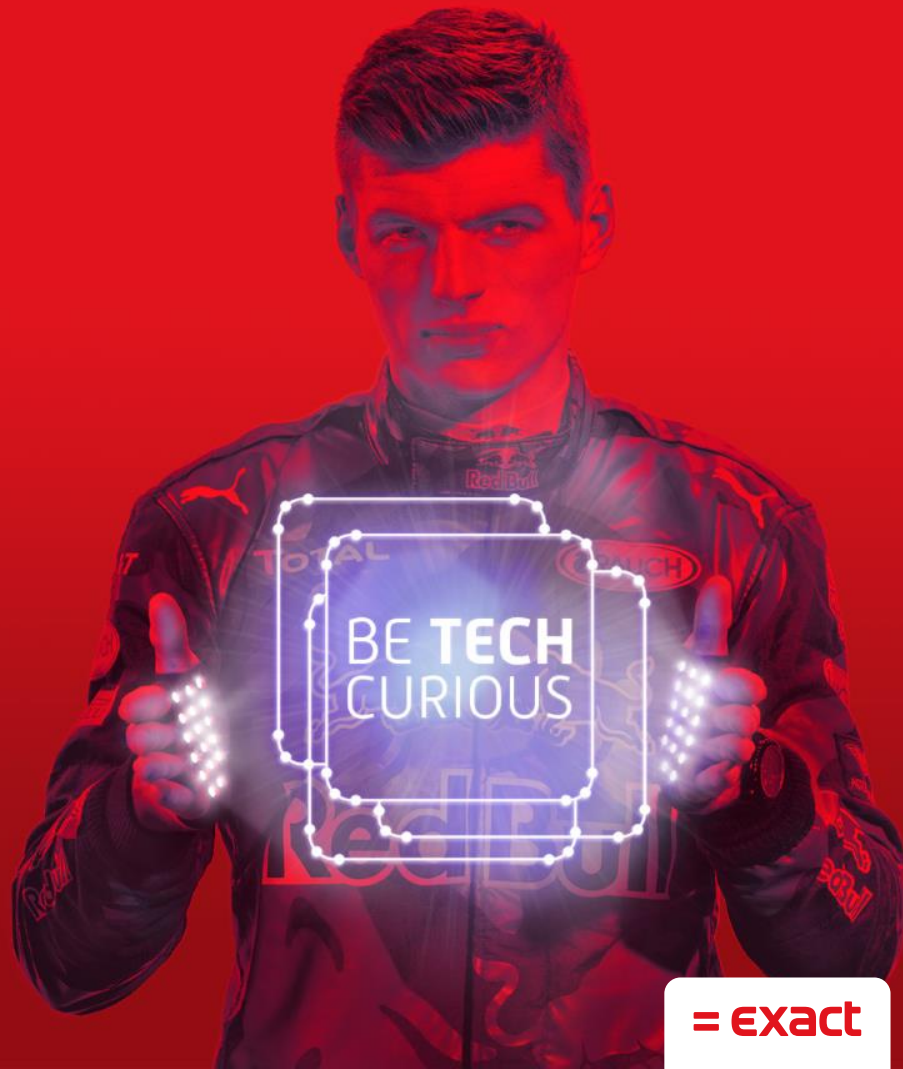
ACKS

ible, plant-based wipes

E SHIPPING

#3

Vergeet uurtje-factuurkje, denk in
abbonementen



= exact

Vergeet uurtje-factuurkje, denk in abonnementen

Ways to work with us

We offer a variety of ways to work together. Whether you need us to serve as your primary design team, as an extension of your own team, or could use some mentorship and training on design, we can structure our partnership in many ways.

The infographic is divided into two columns. The left column is titled 'ONGOING' and features an infinity symbol icon. The right column is titled 'PACKAGED SERVICES' and features a dashed arrow icon pointing from a circle to a square. Both columns contain descriptive text and bulleted lists of benefits.

ONGOING	PACKAGED SERVICES
<p>Our unique subscription model recognizes the variability that exists in most projects. This allows us to collectively focus on your customers' needs and your business objectives, and eliminates the hassles and delay of change orders.</p> <ul style="list-style-type: none">• Move quickly• Dedicated access to our team• No contractual obligations	<p>Well defined engagements which deliver UX guidance that can impact the growth trajectory for your organization to better serve your customers.</p> <ul style="list-style-type: none">• Compass: Our UX Audit• Design Sprints• Experience Mapping

“Instead of signing project agreements or monthly retainers with a detailed scope, we simply offered all of our services under a flat-fee subscription”

“Since switching to the subscription model, our revenue has increased by 300%.”

“we went from creating project deliverables to being an extension of their team and impacting their bottom line”

Bron: <https://www.entrepreneur.com/article/243573>

Dienstverleners over de impact van alles-als-een-service

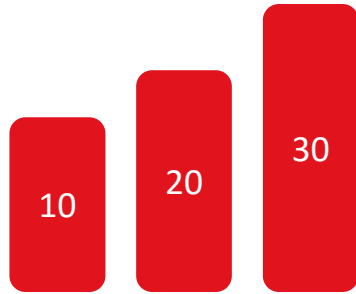


Kijken naar én experimenteren met abonnementen voor hun diensten.



Werken al op abonnementsbasis.

Vergeet uurtje-factuurkje, denk in abonnementen



Diensten gebundeld in **pakketvorm** bieden **transparantie** en keuze in **prijs/kwaliteit verhouding**



Aantrekkelijk geprijsd
- veelal gebaseerd op **gereduceerd** uurtarief



Kosten zijn voorspelbaar -
geen 'uurtje-factuurkje'
verrassingen achteraf.

Vergeet uurtje-factuurkje, denk in abonnementen



Voorspelbare omzet:
vaste inkomensstroom,
vooruitgefactureerd!



Klantenbinding & upsell
andere adviesdiensten &
projecten



**Werkvoorraad &
productiviteit**

#4

De toekomst is nu



= exact

Abonnementen blijven big business



#5

Exact Online



= exact

Exact Online voor Contract Management



Verhoog
klantenbinding

Versterk klantenrelaties op lange termijn en profiteer van voorspelbare omzet



Wat is een klant
waard?

Inzicht in contractwaarde zorgt voor beter beheer van de contractportefeuille.



Cash is king

Hoe kan ik effectief sturen op de verwachte omzet uit abonnementen?



Wees er op tijd bij

Inzicht in aflopende contracten zorgt voor beter klantbehoud.

Exact Online voor Contract Management



Verhoog
klantenbinding

Versterk klantenrelaties op lange
termijn en profiteer van
voorspelbare omzet

- Welke abonnementen of contracten heeft een klant?
- Bij welke klanten kunnen abonnementen worden vernieuwd?
- Hoe kan ik mijn klanten binden?
- Welke klanten kan ik benaderen in een promotie campagne?

Continue klantrelatie

18 - Breda & Company

Search: bela

Mijn apps Help Jack Franklin Nu kopen

Cockpits Financieel CRM Verkoop Inkoop Project Abonnement

Activiteiten 6 Documenten Aanmaken = exact

Beta Motors Nederlands B.V.

Hoofdstraat 7 - 9
5047 AA TILBURG
Noord Brabant, Nederland (Kaart / vCard)
T: 20...

Abonnement | 131 - Doorlopend beheer en onderhoud

Bewerken Nieuw Afdrukken Sluiten

131 - Doorlopend beheer en onderhoud Actief

Relatie: 84 - Beta Motors Nederlands B.V.
Contactpersoon: James Martinez
Begindatum / Einddatum: 01-07-2015 / 30-06-2016

Eigenschappen

Abonnementsperiode (Maanden)	12	Verlengingsperiode (Maand)	1
Opzegtermijn (Maand)	1	Opzegtermijn na verlenging (Maand)	1
Factuurperiode (Maand)	1	Verlengen: Handmatig	

Facturering

Totaal gefactureerd (EUR) **1.600,00**

Maand	Totaal gefactureerd (EUR)
okt 2015	~300
nov	~300
dec	~300
jan 2016	~400
feb	~300

Overzicht

- Algemeen
- Activiteiten (2)
- Documenten (23)
- Financieel
- Campagnes (0)
- Verkoopkansen (2)
- Offertes (5)
- Verkoop
- Projecten (19)
- Abonnementen (8)

Abonnement	Periode	Factuur	Automatisch	Service
136	period - invoiced every month	1 maand	Automatisch	Set-up & configuratie Additional Cloud users per month Dedicated hosting
135	Qlikview Advanced	1 Maand	Automatisch	Cloud Advanced Projectmanagement Projectmanagement Additional Cloud users per month Dedicated hosting Dedicated hosting
				Cloud Advanced Set-up & configuratie Cloud Advanced

Promotie campagne op basis van verkoophistorie

The image shows a screenshot of the Exact CRM interface. The top navigation bar includes the company name '18 - Breda & Company', a search bar with 'beta', and user information 'Mijn apps', 'Help', 'Jack Franklin', and 'Nu kopen'. Below this is a secondary navigation bar with categories like 'Cockpits', 'Financieel', 'CRM', 'Verkoop', 'Inkoop', 'Project', and 'Abonnement', along with 'Activiteiten 6', 'Documenten', and 'Aanmaken'. The main content area is titled 'Campagne: Promotie back-up service' and includes buttons for 'Bewerken', 'Nieuw', 'Verwijderen', and 'Sluiten'. It displays campaign details such as 'Eigenaar: 1850575 - Jack Franklin', 'Type: E-mail', 'Begindatum: 15-01-2016', and 'Einddatum'. A 'Campagne statistieken' chart shows 'Gewonnen verkoopkansen' with a scale from 0 to 15. A sidebar on the left shows 'Overzicht' and 'Algemeen' sections. An inset window titled 'Campaigns' shows a list of campaigns: 'Promotie back-up service' (Regular · E-mail marketing campaign, Edited on Jan 15, 2016 04:20 am by you) and 'E-mail marketing campaign' (Regular · E-mail marketing campaign, Edited on Dec 16, 2013 08:39 am by you).

Local Online Marketing
Mijn account mijn klanten

Zoeken Sales Operations Onderhoud System LogOff

Welcome LIMAdmin

SALES OPERATIONS FINANCE

LIMAdmin
Relaties
Personen
Mijn verkoopkans
Contracten
Taken

Nieuwe Verkoopkans Acties

Contracten Klachten

Taken Overzicht

- Verkoopkans: Lead
- Verkoopkans: Prospect
- Verkoopkans: Verkoopafpraak
- Verkoopkans: Contract retour?
- Verkoopkans: Deal ingediend
- Verkoopkans: Start-Up
- Verkoopkans: Operationeel
- Verkoopkans: Achterstallig
- Lost Deals

- Taken in Concept
- Taken: Goedgekeurd
- Taken: Achterstallig
- Controlelijst Opstartfase
- Klachten: in behandeling
- Klachten: Opgelost & Af te handelen
- Contracten: OnHold
- Zoekwoorden
- Event Reporting

Verkoopkans

LOCAL ONLINE MARKETING

Verkoopkans Zoeken

Medewerker
Silver Admin

Primaire domein

Actief
Yes

testdomain.nl |

Prolongatie	Verkoopkans
Silver Admin	Verkoopkans
Bechthofsaam: Uniekzaam	Verkoopkans
0123-456789	Verkoopkans
test@testbedrijf.com	Verkoopkans
Deelname: Uniekzaam	Verkoopkans
25-06-2015	Verkoopkans
Nutkiez: Uniekzaam	Verkoopkans
StyleTypeID: Uniekzaam	Verkoopkans
Local Online Marketing	Verkoopkans
60	Verkoopkans
727.00	Verkoopkans

Exact Online voor Contract Management



Sturen op Contractwaarde

Inzicht in contractwaarde zorgt
voor beter beheer van de
contractportefeuille.

- Wat was de **omzetbijdrage van nieuwe klanten en abonnees** in de afgelopen maand?
- Wat is de impact van **opzeggingen, up & downgrades** op de verwachte omzet?
- Welke **klanten of klantsegmenten** dragen het meest bij aan de omzetgroei?

Mijn cockpit

Abonnementen

To do's

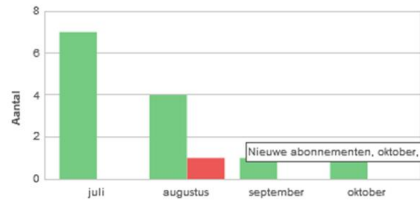
- Te factureren abonnementen 99
- Te verlengen abonnementen 10
- Activiteiten Totaal: 3, Ongelezen: 2

Te factureren abonnementen

Week	Te factureren
42	99
43	0
44	9
45	0
46	0
47	0

Nieuwe/opgezegde abonnementen

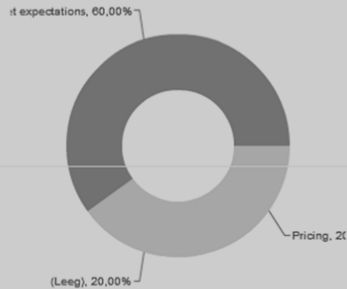
Periode **Maand**



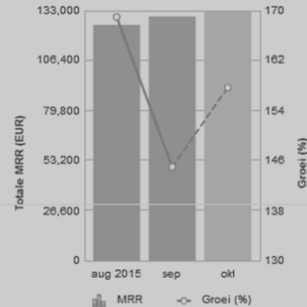
Nieuwe abonnementen **13,00**
Opgezegde abonnementen **1,00**

In- en uitstroom van abonnementen

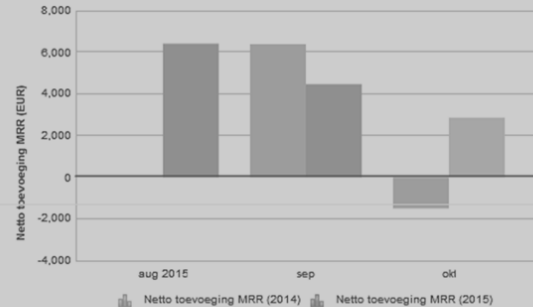
Redenen voor opzeg



Totale MRR



Netto toevoeging MRR



Mijn cockpit

Abonnementen

To do's

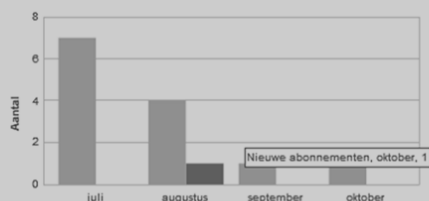
- Te factureren abonnementen 99
- Te verlengen abonnementen 10
- Activiteiten Totaal: 3, Ongelezen: 2

Te factureren abonnementen

Week	Te factureren
42	99
43	0
44	9
45	0
46	0
47	0

Nieuwe/opgezegde abonnementen

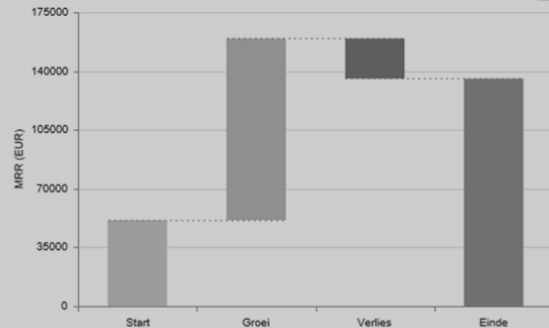
Periode **Maand**



Nieuwe abonnementen 13,00
Opgezegde abonnementen 1,00

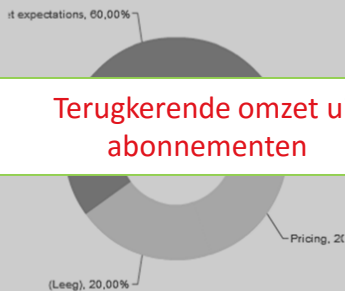
MRR analyse

Periode **Huidige jaar**



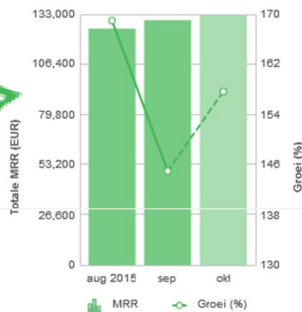
Redenen voor opzegging

Periode **Huidige jaar**

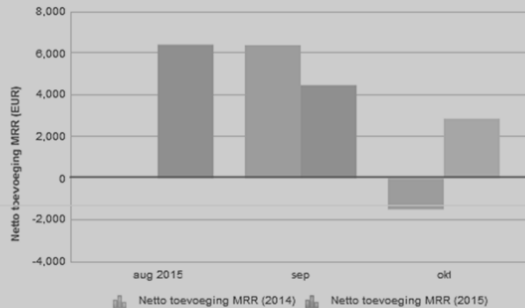


Terugkerende omzet uit abonnementen

Totale MRR



Netto toevoeging MRR



Mijn cockpit

Abonnementen

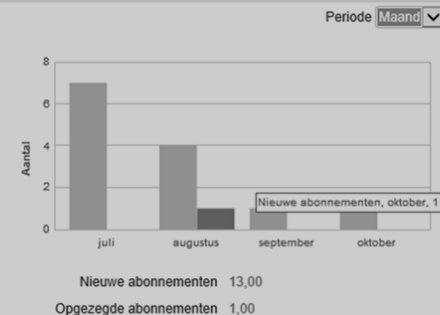
To do's

- Te factureren abonnementen: 99
- Te verlengen abonnementen: 10
- Activiteiten: Totaal: 3, Ongelezen: 2

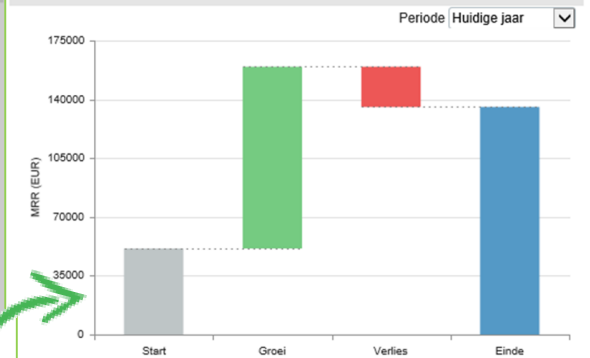
Te factureren abonnementen

Week	Te factureren
42	99
43	0
44	9
45	0
46	0
47	0

Nieuwe/opgezegde abonnementen

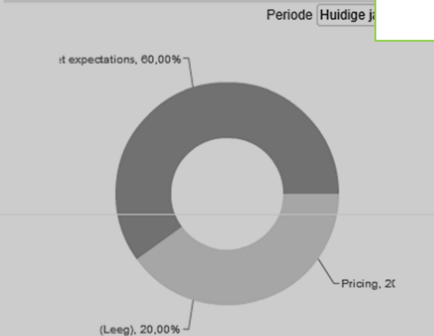


MRR analyse

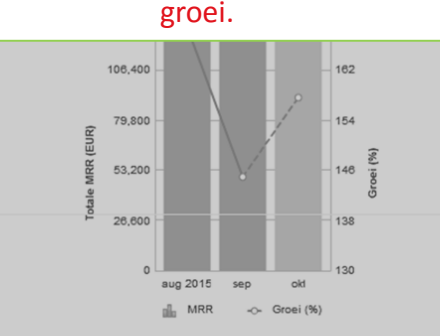


Impact van nieuwe abonnees opzeggingen, up & downgrades op groei.

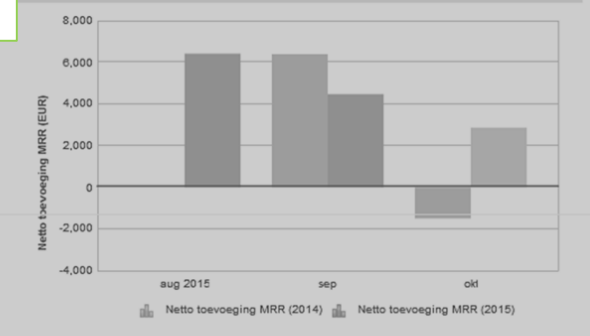
Redenen voor opzegging



Totale MRR



Netto toevoeging MRR

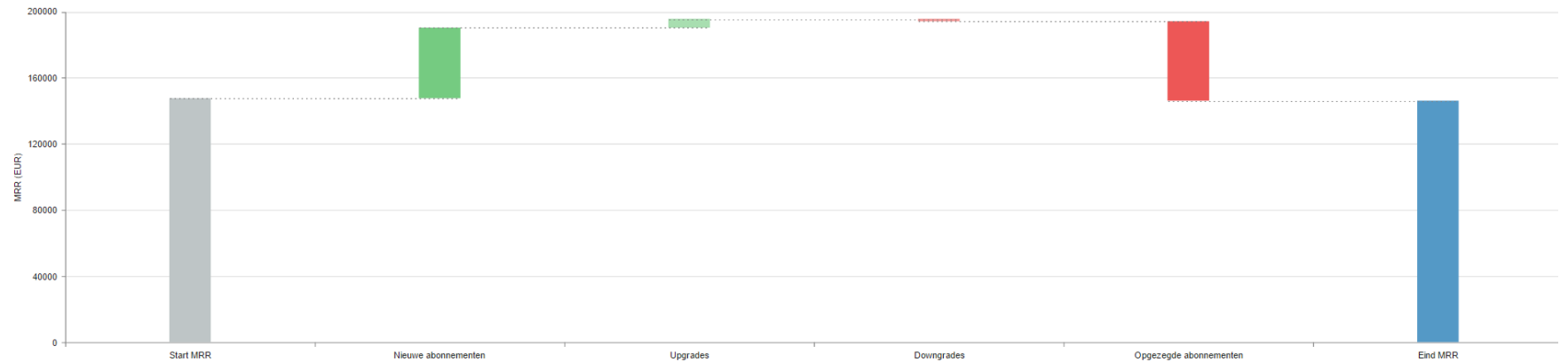


Groei? Instroom vs. uitstroom

Rapport | Analyse maandelijkse abonnementswaarde (MRR)

Actualiseren Herstellen Sluiten

Algemeen Datum Huidige jaar 01-01-2016 x - 31-12-2016 x



Exact Online voor Contract Management



Cash is king

Hoe kan ik effectief sturen
op de verwachte omzet uit
abbonementen?

- Wat is de **verwachte omzet** uit de mix van jaar, maand, en kwartaal abonnementen?
- Wat was de **omzetgroei** het afgelopen jaar en wat is de prognose voor het komende jaar?
- Wat is de **maandelijkse vaste inkomstenstroom** aan abonnementen?
- Hoe ga ik om met **uitgestelde omzet**?

Mijn cockpit

Abonnementen

To do's

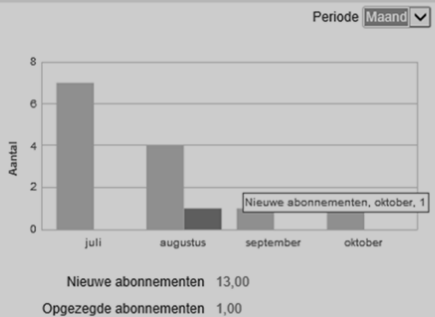
- Te factureren abonnementen 99
- Te verlengen abonnementen 10
- Activiteiten Totaal: 3, Ongelezen: 2

Te factureren abonnementen

Week	Te factureren
42	99
43	0
44	9
45	0
46	0
47	0

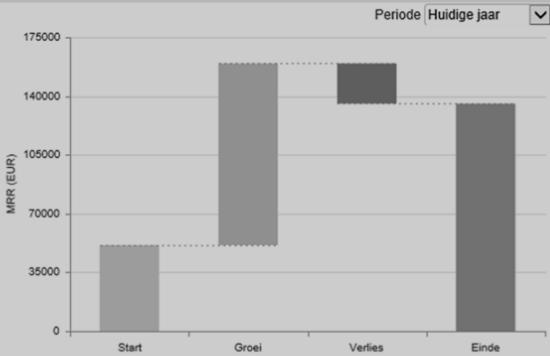


Nieuwe/opgezegde abonnementen

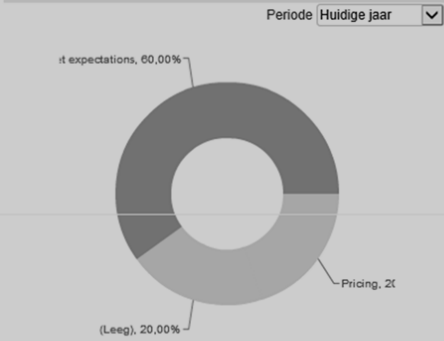


Te factureren

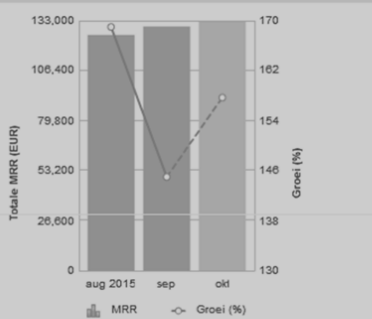
MRR analyse



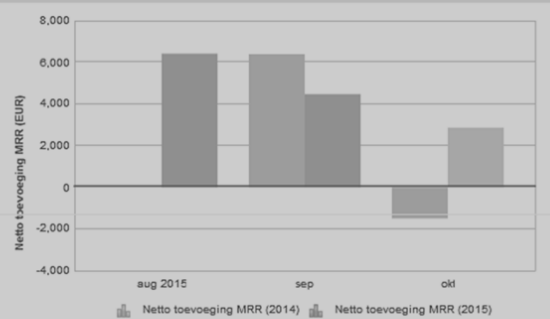
Redenen voor opzegging



Totale MRR



Netto toevoeging MRR



Verwachte omzetprognose

18 - Breda & Company ▾

[Home](#) [Cockpits](#) [Financieel](#) [Relaties](#) [Verkoop](#) [Inkoop](#) [Medewerkers](#) [Projecten](#) [Abonnementen](#)

[Gebruikersinstellingen](#) > [Rapport](#) | Verwachte omzet abonnementen

Rapport | Verwachte omzet abonnementen

Actualiseren

Herstellen

Sluiten

Algemeen

Datum

Huidige jaar ▾

◀ 01-01-2016



- 31-12-2016



▶

Maand	Te genereren facturen
januari 2016	173,813.74
februari 2016	130,264.24
maart 2016	130,546.54
april 2016	114,219.20
mei 2016	95,938.70
juni 2016	125,510.20
juli 2016	161,351.30
augustus 2016	124,869.30
september 2016	125,872.50
oktober 2016	126,177.30
november 2016	127,020.50
december 2016	127,222.30
Totaal	1562805.82

Exact Online Contract Management



Grip op uitstroom

Inzicht in aflopende contracten zorgt voor beter klantbehoud.

- Inzicht in aflopende contracten
- Wat zijn de redenen waarom klanten en abonnees hun contract **opzeggen?**

Mijn cockpit

Abonnementen

To do's

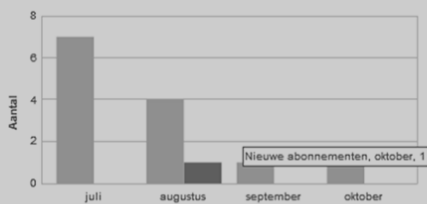
- Te factureren abonnementen 99
- Te verlengen abonnementen 10
- Activiteiten Totaal: 3, Ongelezen: 2

Te factureren abonnementen

Week	Te factureren
42	99
43	0
44	9
45	0
46	0
47	0

Nieuwe/opgezegde abonnementen

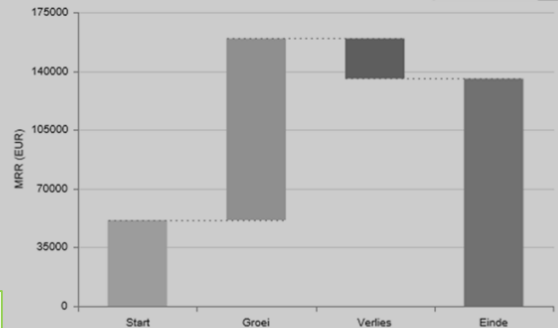
Periode **Maand**



Nieuwe abonnementen 13,00
Opgezegde abonnementen 1,00

MRR analyse

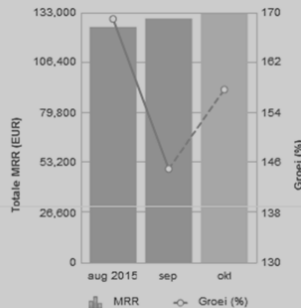
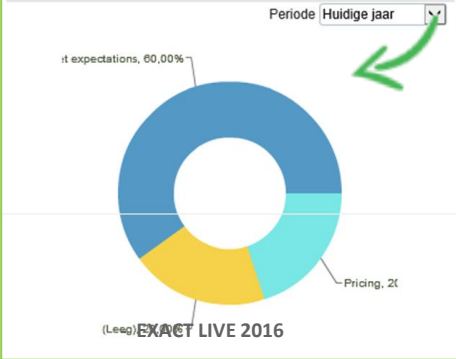
Periode **Huidige jaar**



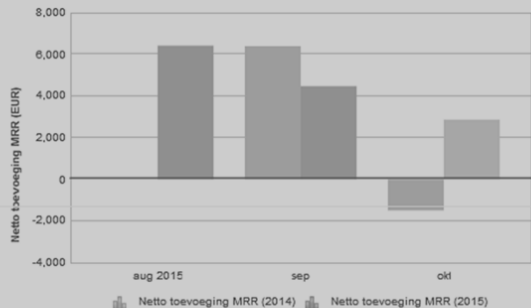
Hoe kan ik voorkomen dat klanten hun abonnement opzeggen?

Redenen voor opzegging

Periode **Huidige jaar**



Netto toevoeging MRR



Exact Online voor Contract Management



Verhoog
klantenbinding

Versterk klantenrelaties op lange termijn en profiteer van voorspelbare omzet



Wat is een klant
waard?

Inzicht in contractwaarde zorgt voor beter beheer van de contractportefeuille.



Cash is king

Hoe kan ik effectief sturen op de verwachte omzet uit abonnementen?



Wees er op tijd bij

Inzicht in aflopende contracten zorgt voor beter klantbehoud.

MEER WETEN?

Bezoek demozuil D7 – D10 op de beursvloer



= exact



Wilt u meer informatie ontvangen over dit onderwerp?

Laat dan bij de uitgang uw badge scannen!



= exact