

**=exact**

# Zo organiseert u een **succesvolle** **Exact-klantensessie**

Ontdek hier alles wat u moet weten



# Waarom zou u een Exact-klantensessie organiseren?

Klantensessies zijn een effectieve manier om een sterkere band met uw klanten op te bouwen, kennis te delen of een grote groep klanten te informeren over bijvoorbeeld nieuwe ontwikkelingen.

U informeert uw klanten op een vrijblijvende manier over belangrijke onderwerpen. Of het nu gaat om nieuwe wet- en regelgeving, ontwikkelingen in specifieke markten of de introductie van Exact-software.

Klantensessies zijn de perfecte manier om in contact te komen met uw klanten, hun aandacht te trekken en vlot al hun vragen te beantwoorden.

In deze gids vindt u de belangrijkste tips and tricks voor het organiseren van een succesvolle klantensessie over Exact.



# De **planning** van uw Exact Online klantensessie

Uw klanten hebben het druk, net zoals u. Een klantensessie moet wat betreft datum, tijd en locatie passen in hun agenda. Hou daar rekening mee en denk na over het volgende:

## **Datum**

Uit onderzoek blijkt dat een dinsdag, woensdag of donderdag meestal het best past.

## **Tijdstip**

Ondernemers komen altijd tijd tekort. Met een afspraak voor of na de kantooruren doet u hen het meest plezier. Denk bijvoorbeeld aan een ontbijtsessie, een lunchsessie of een aperitief.

## **Locatie**

Is uw kantoor groot genoeg om minstens 10 gasten te verwelkomen? Overweeg dan om uw kantoor als locatie te gebruiken. Belangrijk is wel dat het goed bereikbaar is en dat er voldoende parkeerplaatsen zijn.

Andere mogelijkheden zijn een hotel, een restaurant of een andere locatie met een vergaderzaal.

### **Eisen Locatie**

- + Capaciteit voor het ontvangen van uw gasten (10 tot 30 gasten)
- + Cateringfaciliteiten
- + Tafels en stoelen zodat uw gasten kunnen zitten
- + Voldoende parkeergelegenheid

### **Maak een lijst van alles wat u moet doen of regelen:**

#### **Audiovisuele uitrusting zoals;**

- + Beeldscherm om een presentatie te tonen
- + Wifi- of bekabelde internetverbinding om een demonstratie te geven
- + Microfoon en voldoende stopcontacten
- + Personeel om de gasten te verwelkomen en te registreren

# Een virtuele **Exact**-klantensessie

Wilt u uw klanten meer flexibiliteit bieden? Overweeg dan een virtuele Exact-klantensessie. Dat brengt meerdere voordelen met zich mee.

## Voordelen

- + U bespaart u en uw klant tijd en u biedt meer flexibiliteit
- + Is laagdrempelig voor uw klanten
- + U kunt meer klanten uitnodigen voor de sessie
- + Lage kosten in vergelijking met een sessie op locatie
- + Het is gemakkelijker om feedback te verzamelen
- + De resultaten van uw sessie zijn gemakkelijk meetbaar



# Een virtuele **Exact**-klantensessie organiseren

Kiest u voor een virtuele Exact-klantensessie? Dan ondersteunen wij u met een platform en een Exact-expert die uw klanten alles vertelt over een of meerdere Exact-oplossingen.

## Een virtuele Exact-klantensessie in 6 stappen:

1. Meld u aan via uw accountmanager
2. U ontvangt van ons een e-mail met instructies
3. We spreken een datum en tijd af
4. Nodig uw deelnemers uit (gebruik onze email-templates)
5. Neem samen met ons uw klantensessie op
6. Na afloop ontvangt u de opname en een lijst van alle deelnemers

## Vraag een Exact expert aan voor:

- + Exact voor Boekhouden
- + Exact voor Handel
- + Exact voor Project Management
- + Exact voor Productie
- + Exact voor Bouw

# Uw klanten **uitnodigen**

U bepaalt zelf hoeveel klanten u wilt uitnodigen. Dat kunnen er bijvoorbeeld 10 zijn, maar ook 20. Met een kleiner aantal deelnemers creëert u een intiemere sfeer en kunt u meer aandacht schenken aan vragen en de specifieke situatie van uw klant.

## Stap 1: De juiste klanten kiezen voor de juiste sessie

Denk goed na over het doel van uw sessie en over de boodschap die u uw klanten wilt meegeven. Wilt u een sessie organiseren voor nieuwe klanten of voor klanten die nog niet zelf boekhouden? Of organiseert u een sessie voor bestaande Exact-klanten die een opfriscursus over werken met Exact kunnen gebruiken? In beide gevallen ondersteunen wij u met presentatiemateriaal. Dat kunt u naar eigen wens aanpassen.

### Drie tips voor 3 type klantensessies:

1. Klantensessie rond efficiënter werken met Exact:  
ga op zoek naar bestaande Exact-klanten die meer uit hun Exact-abonnement kunnen halen door beter gebruik te maken van de functionaliteiten van Exact.
2. Klantensessie rond administratieve werkprocessen:  
ga op zoek naar klanten die bijvoorbeeld in hoge mate beïnvloed worden door veranderingen in de wet- en regelgeving.

3. Klantensessie rond meer grip op en inzicht in uw onderneming:

Ga op zoek naar klanten die meer grip op en inzicht in hun cijfers willen met behulp van Exact. Dat kunnen bestaande klanten zijn die de software nog niet optimaal benutten, maar ook potentiële en nieuwe klanten.

## Stap 2: De uitnodiging opmaken

Weet u welke klantensessie u wilt organiseren en heeft u een lijst van klanten die u wilt uitnodigen? Maak dan de uitnodiging. Gebruik onze e-mailtemplates voor uitnodigingen en pas die naar eigen wens aan. Geef in ieder geval duidelijk aan waarom het voor uw klant nuttig is om de sessie bij te wonen.

## Stap 3: De registraties opvolgen

U wilt dat uw klant zich gemakkelijk kan aanmelden voor uw klantensessie. Online event tools zoals Eventbrite zijn handig om registraties bij te houden.



# Een aantrekkelijke uitnodiging

Met uw uitnodiging wilt u uw klant natuurlijk meteen enthousiast maken voor uw sessie. Gebruik onze e-mailtemplates en andere materialen. Wilt u zelf een uitnodiging maken? Zorg dan dat het volgende in elk geval erin staat.

Stuur uw uitnodiging via e-mail en vergeet geen relevante gegevens:

- + Het doel van de sessie en waarom die voor uw klant nuttig is
- + Datum, tijd en locatie
- + Informatie over de spreker(s)
- + Wanneer de registratie wordt afgesloten
- + Tips om de locatie te bereiken en om te parkeren
- + Vermeld of de deelnemers iemand mogen meenemen naar de sessie





# Presentatie en inhoud

Een Exact-demonstratie is een krachtige manier om uw klanten te tonen hoe software voor online boekhouden hen grip en inzicht geeft, in hun cijfers en hun onderneming!

Benadruk de belangrijkste kenmerken en voordelen:

- + Bespaar tijd met de boekhoudrobot van Exact Online
- + Word sneller betaald met elektronische facturen en het meesturen van een betaallink
- + Maak verbinding met meer dan 220 software-oplossingen van partners van Exact en werk vanuit één centraal systeem
- + Kijk altijd en overal naar dezelfde financiële gegevens als uw contactbeheerder – werk slim online samen



# Mogelijke agenda van uw Exact-klantensessie

Laat uw klantensessie niet langer dan 2 uur duren zodat uw klanten geboeid blijven.

## Mogelijke agenda:

1. Verwelkoming met een drankje
2. Aanvang – Geef een overzicht van de inhoud van de sessie
3. Introductie Exact – voordelen en belangrijkste functionaliteiten
4. De samenwerking tussen accountant en klant met Exact
5. Demonstratie van Exact-producten
6. Klantverhaal – laat een bestaande klant van Exact aan het woord om te vertellen over zijn of haar ervaring
7. Tijd voor vragen
8. Afronden met koffie/thee



# Gebruik marketing-materiaal

Breng Exact en uw kantoor onder de aandacht met professioneel ontworpen marketingmateriaal en promotiemateriaal. In de toolbox voor klantensessies vindt u bijvoorbeeld flyers en brochures. Die kunt u afdrukken en aan uw gasten meegeven zodat ze alles op een later moment nog eens rustig kunnen nalezen.

De materialen die u via uw accountmanager kunt aanvragen:

- + Geprinte Exact-flyers
- + Geprinte Exact-brochures
- + Pennen en notitieblokjes van Exact



# Doe een generale repetitie

Zorg ervoor dat alles volgens plan verloopt door vóór de grote dag een generale repetitie te doen. Daarmee spoort u tijdig eventuele problemen op en weet u hoe lang u ongeveer aan het woord bent. Oefen uw presentatie samen met een collega. Wij ondersteunen u met een PowerPoint-presentatie. U kunt die eventueel zelf nog aanpassen. In de speaker notes voegden we notities toe die u meer info geven over de slides.

## Presentatietips

- + Doe een generale repetitie en vraag om eerlijke feedback
- + Noteer vooraf de benodigde tijd per onderwerp
- + Zorg eventueel voor externe sprekers

## Tips om uw gasten te ontvangen

- + Zorg voor een registratiesysteem bij de ontvangst van uw gasten
- + Zorg eventueel voor extra hulp van derden
- + Maak vooraf goodiebags voor gasten die eventueel eerder moeten vertrekken

## Technische tips

- + Controleer of alle apparatuur goed werkt
- + Controleer de sterkte van de wifiverbinding of zorg voor een bekabelde internetverbinding als u een demo geeft
- + Sla uw presentatie op uw desktop op zodat u die snel en gemakkelijk kunt openen



# Het belang van **netwerken**

## Netwerken en 1-op-1 demo's:

Na uw presentatie kan uw klant netwerken en vragen stellen. Zorg voor een ruimte met stoelen, tafels en laptops voor 1-op-1 demo's. Op die manier kunt u nog verdere informatie geven en met uw klant praten over de voordelen van Exact.

## Hou het momentum vast:

Speel in op het enthousiasme van uw klant en spreek meteen af wanneer u weer contact opneemt voor een vervolgspraak. Hou uw agenda bij de hand zodat u die kans niet laat schieten.



# Follow-up van je Exact-klantensessie

Of het nu gaat om een Exact-klantensessie op locatie of een virtuele Exact-klantensessie, opvolging is van cruciaal belang. Zo toont u uw klant dat u betrokken en geïnteresseerd bent.

Werk de volgende punten af, direct na de klantensessie:

- + Stuur een bedanking naar alle deelnemers; U kunt daarvoor onze e-mailtemplate voor follow-up gebruiken
- + Stuur hen een samenvatting van de belangrijkste punten
- + Volg de vragen van uw klanten op
- + Deel informatie en materialen over gestelde vragen of verzoeken





### Exact Belgium

Koningin Astridlaan 166

1780 Wemmel

Belgium

Tel: +32 2 711 15 11

E-mail: [info@exact.be](mailto:info@exact.be)

Website: [www.exact.com/benl](http://www.exact.com/benl)

© Exact Group B.V., 2021. Alle rechten voorbehouden. Alle hierin vermelde merk- en handelsnamen behoren toe aan de respectievelijke eigenaren.  
ACCB\_21009

Exact inspireert kmo's om te groeien. Zij dragen de economie, wij ondersteunen ze daarbij. Net zoals kmo's is Exact niet bang voor het onbekende. Wij zijn ambitieus en lopen graag voorop. Wij kennen de uitdagingen en maken software om die te overwinnen. Onze innovatieve oplossingen zijn toegespitst op de bedrijfsbehoeften van onze klanten. Exact biedt kmo's en hun accountants overzicht over vandaag en inzicht in morgen. Zo helpen we onze klanten over de hele wereld om hun ambities te realiseren.

**Exact. Cloud business software.**