

=exact

Zo organiseer je een succesvolle **Exact Online** klantensessie

Ontdek hier alles wat je moet weten



Waarom een klantensessie organiseren?

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

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

Klantensessies zijn dé perfecte manier om in contact te komen met je klant en zijn aandacht te trekken en eenvoudig alle vragen van je klanten te beantwoorden.

In deze gids vind je de belangrijkste tips & tricks voor het organiseren van een succesvolle klantensessie rondom Exact Online.



De **planning** van jouw Exact Online klantensessie

Net zoals jij zelf hebben jouw klanten het ook druk. Een klantensessie moet passen wat betreft datum, tijd en locatie. Bereid je hierop voor en zet het volgende voor jezelf op een rijtje:

Datum

Uit onderzoek blijkt een dinsdag, woensdag of donderdag het meest aan te spreken.

Tijdstip

Ondernemers komen tijd te kort. Met voor of na kantooruren doe je ze het meest plezier. Denk bijvoorbeeld aan een ontbijtsessie, een lunchsessie of een borrel.

Locatie

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

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

Eisen Locatie

- + Capaciteit voor het ontvangen van jouw gasten (10 tot 30 gasten)
- + Catering faciliteiten
- + Tafels en stoelen voor jouw gasten om aan te zitten
- + Voldoende parkeergelegenheid

Maak een lijst van alles wat je nog mogelijk moet regelen of doen:

Audiovisuele uitrusting zoals;

- + Beeldscherm om te presenteren
- + WiFi of bekabelde internet voor een demonstratie
- + Microfoon en genoeg stopcontacten
- + Personeel om te helpen bij de registratie bij binnenkomst en verwelkoming

Een virtuele **Exact Online** klantensessie

Wil je jouw klanten meer flexibiliteit bieden? Overweeg dan een virtuele Exact Online klantensessie. Dit brengt meerdere voordelen met zich mee.

Voordelen

- + Bespaart jou en je klant tijd en geeft meer flexibiliteit
- + Laagdrempelig voor jouw klanten
- + Je kunt meer klanten uitnodigen voor de sessie
- + Lage kosten t.o.v. een sessie op locatie
- + Makkelijker om feedback te verzamelen
- + De resultaten van je sessie zijn eenvoudig meetbaar



Een virtuele **Exact Online** klantensessie organiseren

Kies je voor een virtuele Exact Online klantensessie. Dan ondersteunen wij je door het bieden van een platform en een Exact expert die jouw klanten alles vertelt over een of meerdere Exact Online oplossingen.

Een virtuele Exact Online klantensessie in 6 stappen:

1. Meld je aan via je accountmanager
2. Je ontvangt van ons een e-mail met instructies
3. We spreken een datum en tijd af
4. Nodig je deelnemers uit (gebruik onze email-templates)
5. Neem samen met ons jouw klantensessie op
6. Na afloop ontvang je 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

Je klanten **uitnodigen**

Je bepaalt zelf hoeveel klanten je wilt uitnodigen. Dat kunnen er bijvoorbeeld 10 zijn maar ook 20. Een kleiner aantal geeft een vertrouwde sfeer waarbij je meer aandacht kunt schenken aan vragen en de specifieke situatie van je klant.

Stap 1: De juiste klanten kiezen voor de juiste sessie

Denk goed na over het doel van jouw sessie en met welke boodschap jouw klanten naar huis moeten gaan. Wil je bijvoorbeeld een sessie organiseren voor nieuwe klanten of klanten die nog niet zelf boekhouden? Of organiseer je bijvoorbeeld een sessie voor bestaande Exact-klanten, die een opfriscursus 'werken met Exact Online' kunnen gebruiken? In beide gevallen ondersteunen we je met presentatiemateriaal. Dit kun je naar eigen wens aanpassen. Je bepaalt zelf hoeveel klanten je wilt uitnodigen. Dat kunnen er bijvoorbeeld 10 zijn maar ook 20. Een kleiner aantal geeft een vertrouwde sfeer waarbij je meer aandacht kunt schenken aan vragen en de specifieke situatie van je klant.

Drie tips voor 3 type klantensessies:

1. Klantensessie rondom efficiënter werken met Exact Online:
Ga op zoek naar bestaande Exact Online klanten

die meer uit hun Exact Online abonnement kunnen halen door beter gebruik te maken van de Exact Online functionaliteiten.

2. Klantensessie rondom administratieve werkprocessen:
Ga op zoek naar klanten die door bijvoorbeeld veranderingen in wet- en regelgeving het meest beïnvloed zullen worden.
3. Klantensessie rondom meer grip en inzicht in je onderneming:
Ga op zoek naar klanten die meer grip en inzicht in hun cijfers krijgen met behulp van Exact Online. Dit kunnen bestaande klanten zijn -die de software nog niet optimaal benutten-, maar ook potentiële en nieuwe klanten.

Stap 2: De uitnodiging opmaken

Weet je welk type klantensessie je wilt organiseren en heb je een lijst van klanten die je wilt uitnodigen? Maak dan de uitnodiging. Gebruik hiervoor onze emailtemplates voor uitnodigingen of pas deze aan naar eigen wens. Zorg er in ieder geval voor dat je duidelijk aangeeft waarom het voor jouw klant nuttig is om deze sessie bij te wonen.

Stap 3: De registraties tracken

Je wilt het voor jou klant zo makkelijk mogelijk maken om zich aan te melden voor jouw klantensessie. Online evenemententools zoals Eventbrite zijn handig om registraties bij te houden.

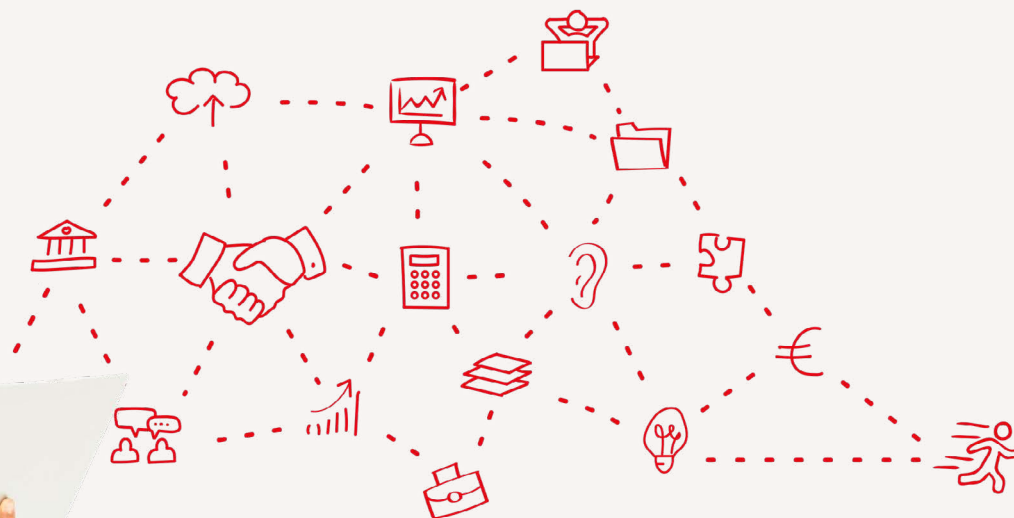


Een pakkende uitnodiging

Met jouw uitnodiging wil je je klant natuurlijk meteen enthousiast maken voor jouw sessie. Je kunt hier onze e-mail templates en andere materialen voor gebruiken. Wil je zelf een uitnodiging maken? Zorg dan dat het volgende er in ieder geval in staat.

Stuur je uitnodiging per e-mail en vergeet niet alle relevante details:

- + Het doel van de sessie en waarom het voor hen nuttig is
- + Datum, tijd en locatie
- + Details van de spreker(s)
- + Wanneer de aanmelding sluit
- + Routetips en waar te parkeren
- + Of ze iemand mee mogen nemen naar de sessie



Presentatie en inhoud

Een Exact Online demonstratie is een krachtige manier om jouw klanten te tonen hoe software voor online boekhouden hen grip en inzicht geeft; op hun cijfers én hun onderneming!

Benadruk de belangrijkste kenmerken en voordelen:

- + Bespaar tijd met de automatische bankkoppeling en de boekhoudrobot van Exact Online
- + Krijg sneller betaald via elektronisch factureren en het meesturen van een betaallink
- + Koppel met ruim 220 software oplossingen van Exact partners en werk vanuit één centraal systeem
- + Kijk altijd en overal naar dezelfde financiële gegevens als je relatiebeheerder – werk slim online samen



Mogelijke agenda van jouw Exact Online klantensessie

Laat je klantensessie niet langer dan 2 uur duren om jouw klanten geboeid te houden.

Mogelijke agenda:

1. Aankomst met een welkomstdrankje
2. Aanvang – Geef een overzicht van de inhoud van de sessie
3. Introductie Exact Online – voordelen & key features
4. De samenwerking tussen accountant en klant in Exact Online
5. Exact Online product demonstratie
6. Klantverhaal – laat een bestaande Exact Online klant aan het woord om zijn ervaring te vertellen
7. Tijd voor vragen
8. Afronden met koffie/thee



Gebruik marketing-materialen

Breng Exact en jouw praktijk onder de aandacht met professioneel ontworpen marketingmateriaal en promotiemateriaal.

In de klantensessie toolbox vind je bijvoorbeeld flyers en brochures. Deze kun je afdrukken en aan je gasten meegeven zodat ze dit op een later moment nog een rustig kunnen nalezen.

De materialen die je via je accountmanager kunt aanvragen:

- + Geprinte Exact flyers
- + Geprinte Exact brochures
- + Exact pennen en notitieblokjes



Doe een dry-run

Zorg ervoor dat alles volgens plan verloopt door vóór de grote dag een dry-run te doen. Hiermee spoor je tijdig eventuele problemen op en weet je hoe lang je ongeveer aan het woord bent. Oefen je presentatie samen met een collega. Wij ondersteunen je met een PowerPoint presentatie. Je kunt deze eventueel zelf nog aanpassen. In de speakernotes hebben we notities toegevoegd die je door de slides zullen leiden.

Presentatie tips

- + Doe een dry-run en vraag naar eerlijke feedback
- + Noteer van tevoren de tijd per onderwerp
- + Bevestig eventuele externe sprekers

Hosting tips

- + Zorg voor een registratiesysteem bij de ontvangst van je gasten
- + Bevestig eventuele extra hulp van derden
- + Maak goodiebags van tevoren gereed voor gasten die eventueel eerder moeten vertrekken

Tech tips

- + Controleer of alle apparatuur goed werkt
- + Controleer de sterkte van de WiFi of zorg voor bekabelde internetverbinding als je een demo geeft
- + Sla je presentatie op je desktop op zodat je deze snel en makkelijk kunt starten



Het belang van **netwerken**

Netwerken en 1-op-1 demo's:

Na je presentatie is er ruimte om te netwerken en vragen te stellen voor je klant. Zorg voor een ruimte met stoelen, tafels en laptops voor 1-op-1 demo's.

Op deze manier kun je meer in detail treden en in gesprek gaan over bijvoorbeeld de voordelen van Exact Online met die specifieke klant.

Houd het momentum vast:

Houd je klant enthousiast door meteen af te spreken wanneer je weer contact met ze opneemt voor een vervolg. Zorg dat je je agenda bij de hand hebt om deze kans niet voorbij te laten gaan.



Follow-up van je Exact Online klantensessie

Of het nu gaat om een Exact Online klantensessie op locatie of een virtuele Exact Online klantensessie, je opvolging is van cruciaal belang. Hiermee toon je betrokkenheid en interesse richting je klant.

Pak daarom de volgende punten direct na de klantensessie op:

- + Stuur een bedank bericht naar alle deelnemers - Je kunt daarvoor onze emailtemplate voor follow-up gebruiken
- + Deel een samenvatting van de belangrijkste punten
- + Volg de vragen van specifieke klanten op
- + Deel informatie en materialen m.b.t. gestelde vragen of verzoeken





Exact Software Nederland B.V.

Molengraaffsingel 33

2629 JD Delft

The Netherlands

Tel: 0800 - 66 54 631

E-mail: info@exact.nl

Website: www.exact.com/nl

© Exact Group B.V., 2021. Alle rechten voorbehouden. Alle hierin vermelde merk- en handelsnamen behoren toe aan de respectievelijke eigenaren.
E202100169

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

Exact. Cloud business software.