



Accountplan



DE SMARKETEER

SAMEN BEREIK JE MEER



Accountplan 20xx

Logo klant

klantnaam

Account	
Accountmanager	
Leden accountteam	
Versie	
Laatste update	
Goedgekeurd	



Inhoud

Account omschrijving	6
1.1 Algemene gegevens account	6
1.2 Organigram bedrijf	7
1.3 Organigram DMU	7
1.4 Bedrijfsonderdelen	7
1.5 Missie klant	8
1.6 Strategie klant	8
1.7 Doelstellingen klant	8
1.8 Activiteiten klant	8
1.9 Contactmatrix	9
1.10 Contacten	9
2 Accountteam	10
2.1 Leden accountteam	10
2.2 Afspraken accountteam vergadering	10
2.3 Andere afspraken rondom accountteam	10
3 Accountanalyse	11
3.1 20vv / Huidige diensten en producten welke wij leveren aan klant in euro x 1000	11
3.2 20zz / Diensten en producten welke wij leveren aan klant in euro x 1000	11
3.3 2002 / Diensten en producten welke wij leveren aan klant in euro x 1000	11
3.4 Omzet, kosten en marge 2002-20vv	11
3.5 Offerte resultaat	12
3.6 Specifieke wensen klant tav onze dienstverlening:	12
3.7 Concurrentie situatie	12
3.8 Inkoopstrategie van het account	13
3.9 Inkoopproces bij klant:	13
3.10 SWOT analyse	13
3.11 Conclusie	14
4 Doelstellingen voor account	15
4.1 Waarde voor en van het account	15
4.2 Kwantitatieve doelstellingen 20xx	15
4.3 Kwalitatieve doelstellingen 20xx	15
4.4 Kwantitatieve doelstellingen 20xx-20yy	15
4.5 Kwalitatieve doelstellingen 20xx-20yy	15
5 Account Strategie	16
5.1 Accountstrategie	16
5.2 Product diensten mix	16
5.3 Prijsmix	16
5.4 Promotiemix	16
5.5 Relatiemix	16
6 Budgettering	17
6.1 Financiën	17
6.2 Medewerkers	17
6.3 Middelen	17
6.4 Accountwinst	17
7 Actieplan	18
8 Sterk verkort accountplan	19
8.1 Naam klant	19
8.2 DMU	19
8.3 Doelstelling 20xx	19
8.4 Kritisch	19
8.5 Concurrentie	19
8.6 Te ondernemen acties	19
8.7 Tijdsplan acties	19



Account omschrijving

Algemene gegevens account

Naam	
Onderdeel van	
Adres	
Postcode	
Plaats	
Postbus	
Postcode	
Plaats	
Telefoon	
Fax	
<u>e-mail</u>	
<u>url adres</u>	
<u>Bedrijfs activiteiten</u>	
Segment	
<u>Deb nr/klant nr</u>	
<u>BTW nr</u>	
<u>KvK nr</u>	



Organigram bedrijf

Organigram DMU

Bedrijfsonderdelen

Bedrijfsonderdeel	Aantal fte	Plaats	Activiteit



Missie klant

Strategie klant

Doelstellingen klant

Activiteiten klant



Contactmatrix

	Relatie	Functie	Invloed	Rol	Accountmanager	Manager Support	Consultant	Applicatieconsultant	Servicedesk
1									
2									
3									
4									
5									
6									

Relatie: naam relatie

Functie: functie relatie

Invloed: mate van invloed op eindbeslissing hoog/midden/laag

Rol: beslisser, beïnvloeder, betaler, bewerker

Invullen bij contacten:

- 1.geen contact
- 2.contact geweest
- 3.redelijk bekend
- 4.goed bekend
- 5.uiteermate goed bekend

Contacten

	Relatie	Onderdeel	Tel nr.	Mobiel	fax	E-mail adres
1						
2						
3						
4						
5						
6						

Conclusie



- **Accountteam**

Leden accountteam

Naam	Functie	Verantwoordelijkheid

Afspraken accountteam vergadering

Andere afspraken rondom accountteam

Conclusie



- Accountanalyse

20vv / Huidige diensten en producten welke wij leveren aan klant in euro x 1000

Bedrijfsonderdeel/product	Product						
	A	B	C	D	E	F	G

20zz / Diensten en producten welke wij leveren aan klant in euro x 1000

Bedrijfsonderdeel/product	Product						
	A	B	C	D	E	F	G

2002 / Diensten en producten welke wij leveren aan klant in euro x 1000

Bedrijfsonderdeel/product	Product						
	A	B	C	D	E	F	G



Omzet, kosten en marge 2002-20vv

	2002	20zz	20vv
Omzet			
Kosten			
Marge			

Offerte resultaat

	2002	20zz	20vv
Uitgebrachte offertes			
Gewonnen offertes			
% winnend			

Specifieke wensen klant ~~van~~ onze dienstverlening:

Specifiek wens	Waardering nu		
	-/-	+/-	+/+

Concurrentie situatie

Bedrijfsonderdeel	Bedrag	Product						
		A	B	C	D	E	F	G

Concurrent	Waardering



Huidige diensten en producten welke concurrenten leveren aan klant

Bedrijfsonderdeel	Bedrag	Product						
		A	B	C	D	E	F	G

Inkoopstrategie van het account

Inkoopproces bij klant:



SWOT analyse

Sterkte	Zwakte
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
Kansen	Bedreigingen
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

Mogelijkheden

	Wat	Insteek
1		
2		
3		

Conclusie



- **Doelstellingen voor account**

Waarde voor en van het account

Waarde voor account	10										
	9										
	8										
	7										
	6										
	5										
	4										
	3										
	2										
	1										
			1	2	3	4	5	6	7	8	9
Waarde van account											

- * huidig
- x gewenst

Kwantitatieve doelstellingen 20xx

-
-
-

Kwalitatieve doelstellingen 20xx

-
-
-

Kwantitatieve doelstellingen 20xx-20yy

-
-
-

Kwalitatieve doelstellingen 20xx-20yy

-
-
-



- **Account Strategie**

Accountstrategie

Product diensten mix

Prijsmix

Promotiemix

Relatiemix



- **Budgettering**

Financiën

Actie	Toelichting	Bedrag

Medewerkers

Wie	Toelichting	Bedrag

Middelen

Wat	Toelichting	Bedrag

Accountwinst

	2002	20zz	20vv
Omzet			
Kostprijs			
Accountkosten			
Winst			



- **Actieplan**

Actie en omschrijving	Wie	Einddatum	Prioriteit



Downloads



Accountplan (uitgebreid)

Salesgids wenst u veel succes met uw gekozen format! U kunt altijd meer downloaden zonder enige verplichting. Mocht u hulp willen kunt u uiteraard alt...



Accountplan (excelsheet)

Salesgids beschikt over een breed scala aan downloads zoals voorbeeld plannen, offertes en templates en ook vele documenten met tips voor o....