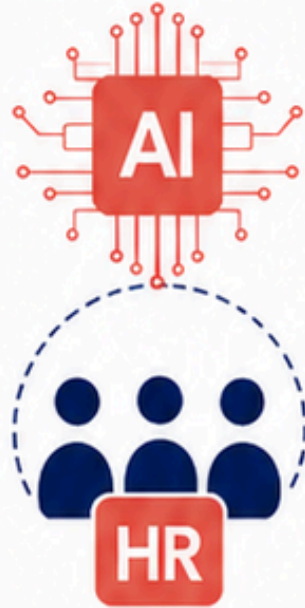


Mijn liveproject bij Sonor

16 KPI's die Sonor helpen evolueren van idee naar een concreet AI-verhaal voor HR

1 De why

Mijn liveproject draaide rond het concreter maken van hun aanbod, het beter begrijpen van hun doelgroep en het uitwerken van materialen waarmee Sonor gericht naar klanten kan stappen.



2 Doel van het project



Diensten structureren



Groei realiseren



Commercieel versterken

Niet zomaar ideeën bedenken, maar Sonor helpen om een duidelijk, verkoopbaar en praktisch verhaal neer te zetten.

3 Wat deed ik allemaal?



One-pager uitwerken



Go-to-marketsstrategie opbouwen



Klantenanalyse uitdenken



Commerciële materialen uitwerken



Marktfeedback verzamelen



Follow-up & prompts uitwerken

4 Startpunt

STARTPUNT

- aanbod nog breed
- boodschap niet scherp genoeg
- klantinzicht nog versnipperd
- materialen nog niet volledig afgestemd

→ **Mijn liveproject** →

MIJN LIVEPROJECT



Eindsituatie

EINDSITUATIE

- duidelijker dienstenmodel
- betere marktfit
- sterkere commerciële aanpak
- meer houvast voor verdere groei

5 16 KPI-ROADMAP

- FASE 1** Strategie uitbouwen
- FASE 2** Commerciële materialen en voorbereiding
- FASE 3** Inzicht & bevraging bron/learn
- FASE 4** Feedback verwerking
- FASE 5** Toekomstige groei

- 1 One-pager
- 2 Beschikt en propositiesjablonen
- 3 Prospectiemails
- 4 Klantvragen en bezwaren
- 5 Ideal employee profiel
- 6 Go-to-Marketsstrategie
- 7 Pitchdeck
- 8 Feedback op diensten en materialen
- 9 Feedback ervaring Sonor
- 10 Event en opvolgessprekken
- 11 Klantenanalyse
- 12 Bedrijvenlijst
- 13 Marktfeedback event
- 14 Follow-upstructuur
- 15 Prompts