

# Meer resultaat met je assortiment bij Deli XL

Een onderbouwd assortimentsbeleid levert je kansen, meer rendement en een voorsprong op je concurrenten op. SalesOut kan je hierbij helpen! Met SalesOut creëer je de benodigde inzichten om de focus voor jouw assortiment te bepalen en kun je resources gericht inzetten. Marketing4Results heeft speciaal voor dit doel de module 'Meer resultaat met je assortiment bij Deli XL' ontwikkeld.

Aan de hand van SalesOut bouwen de professionals van Marketing4Results een raamwerk van rapporten voor jouw organisatie waarmee je nu en in de toekomst zelf aan de slag kunt. De kortste weg naar een succesvol assortiment bij Deli XL!

## Wat krijg je?

### Business analyses

Kansen, knelpunten en quick wins worden op basis van recente cijfers uit SalesOut geïdentificeerd. Ook wordt jouw Deli XL-assortiment op basis van de assortimentsmatrix ingedeeld.

### Sparren

De resultaten van de business analyses worden getoetst binnen jouw organisatie tijdens een sparsessie. Jouw uitgangspunten, doelstellingen en mogelijkheden staan hierbij centraal, waardoor je het maximaal mogelijke resultaat kunt behalen!

### Training

Wij leren de mensen van jouw organisatie SalesOut effectief te gebruiken. De elementen uit het assortimentsbeleid en het maken van de assortimentsmatrix staan hierbij centraal.

### Raamwerk van rapporten

Er wordt een raamwerk van rapporten specifiek voor jouw organisatie gebouwd. Hiermee ben je in staat om je op effectieve wijze voor te bereiden op de kwartaalgesprekken met Deli XL en de resultaten van jouw assortiment te volgen en te sturen.

### Rapportage

Op basis van de business analyses en de sparsessie wordt een naslagwerk voor jouw organisatie samengesteld.



## De doelgroep

Iedere organisatie die succesvol wil zijn binnen Deli XL. Je bepaalt natuurlijk zelf wie er vanuit jouw organisatie deelnemen. De praktijk leert dat het raadzaam is het traject interdisciplinair te benaderen. Betrokkenheid vanuit zowel sales(support) als (trade)marketing bevordert het resultaat!

## De kosten

De kosten voor dit traject (analyses, sparsessie, training, raamwerk en rapportage) bedragen € 3.995,- (excl. BTW). Zodra je aanmelding voor de module is ontvangen, worden in overleg afspraken gemaakt over de timing van de diverse onderdelen.

## Aanmelden

Je kunt je aanmelden voor deze module door een mail te sturen naar [info@marketing4results.eu](mailto:info@marketing4results.eu) of te bellen naar 0345 - 50 52 41.

## Over Marketing4Results

Marketing4Results is hét marketingbureau voor foodservice en creëert realistische en resultaatgerichte groeimogelijkheden voor fabrikanten en grossiers die actief zijn op deze markt. Welke segmenten zijn op korte én middellange termijn het meest renderend? Bij welke outlets haal ik het grootste resultaat? Wat zet ik in aan marketing- en sales-activiteiten? Hoe zorg ik ervoor dat activiteiten ook werkelijk binnen de gestelde termijn worden uitgevoerd? Ieder bedrijf is uniek en daarom zijn onze oplossingen dat ook! Wij zoeken altijd naar net die extra's om daadwerkelijk betere resultaten in foodservice te halen!

Marketing  Results

Voorstraat 88 | 4153 AN Beesd | T: 0345 - 50 52 41 | [www.marketing4results.eu](http://www.marketing4results.eu) | [www.foodserviceblog.nl](http://www.foodserviceblog.nl)

Met Marketing4Results méér resultaat in foodservice!