

# Template: salesplan. Hoe gebruik je dit salesplan?

Een salesplan is bedoeld voor intern gebruik en met name opgesteld voor (en vaak ook door) het salesteam. Het biedt een compleet overzicht van alle informatie en middelen die de salesafdeling helpen om de verkoop van jullie product of dienst te organiseren en optimaliseren.

Belangrijk bij een salesplan is dat het een volledig beeld schetst van de salesstrategie en praktische aanpak. Dat maakt het een praktische handleiding die snel inzicht biedt in hoe je als bedrijf (meer) kunt verkopen. Om het document leesbaar te houden, raden we aan niet te veel in detail te treden.

## Bedrijfsmissie

Beschrijf de missie en de visie van je bedrijf, en een korte introductie over het ontstaan en de geschiedenis. Dit is voor jou misschien gesneden koek, maar voor je salesmedewerkers handige input om hun verhaal aan op te hangen.

## Team

**Leiders:** wie zijn de verantwoordelijken van het salesteam? Maak een lijstje van de namen en functies en voeg eventueel een foto en korte biografie toe.

**Structuur van het team:** voeg een organigram of overzicht van het salesteam toe. Je kan het overzicht rangschikken op regio, functie, team of specialisatie.



# Doelgroepen

## Voornaamste prospects

Voor welke doelgroepen zijn je producten of diensten bedoeld? Omschrijf de eigenschappen van je belangrijkste prospects: - **Bedrijfs**grootte in aantal medewerkers en/of omzet; - **Sector**; - Grootste **pijnpunten** of uitdagingen (bijvoorbeeld: "Onze diensten bieden een oplossing voor bedrijven die de schoonmaak en het onderhoud van hun kantoor niet zelf kunnen of willen doen.")

## Buyer persona's

Geef aan op wie je verkoop gericht is met zogenaamde buyer persona's: fictieve beschrijvingen van typische klanten, gebaseerd op marktonderzoek of (geanonimiseerde) gegevens van bestaande klanten.

## Locaties

Geef toelichting over je afzetmarkt. Verkoop je voornamelijk regionaal, in het hele land of in verschillende landen?



## Tools en software

Omschrijf alle tools, software en middelen die het verkoopteam ter beschikking heeft en per tool waarvoor het gebruikt wordt:

- Een CRM-systeem
- Digitale documentatie
- Klantenreferenties
- Voorbeelden van een salespitch
- Offertetools
- Etc.

### Op zoek naar de perfecte tool om je salesteam te ondersteunen?

Teamleader combineert klantenbeheer, facturatie en projectmanagement in één handige work management tool.

**Probeer het nu 14 dagen gratis.**



# Positionering

Omschrijf duidelijk hoe jouw bedrijf zich positioneert in jouw sector, wat de sterktes en zwaktes zijn en hoe de concurrentie eruitziet. Zo'n beschrijving noemen we ook wel een SWOT-analyse: strengths, weaknesses, opportunities en threats.

Sta hierbij ook stil bij de vraag hoe jij de zwaktes van de concurrent overstijgt. Met andere woorden: welke argumenten kan je gebruiken om potentiële klanten te overtuigen van jouw product of dienst?

[Deze blog helpt je om een SWOT-analyse te maken.](#)

---

## Markt

Geef een algemene beschrijving van de sector of markt waar je in werkt.

## Unique selling point

Welke meerwaarde biedt jouw bedrijf en hoe onderscheidt het zich? Waarom komen klanten naar jou, en gaan ze niet naar de concurrentie? Op welke problemen bieden jouw producten of diensten een oplossing?

## Hulp nodig met het ontdekken en formuleren van je USP?

Deze blog helpt je op weg: [Wat is een USP en waarom is het belangrijk voor je kmo?](#)



## Prijsstrategie

Geef de lezer inzicht in hoe jouw prijzen zich verhouden tot de rest van de markt. Hoe bepaal je de prijszetting? Bied je een premium product aan, of een budgetvriendelijke oplossing? Hoe verantwoord je je prijzen? niet naar de concurrentie? Op welke problemen bieden jouw producten of diensten een oplossing?

# Marketingstrategie

Geef een samenvatting van je marketingstrategie voor zover die relevant is voor je salesteam. Welke strategieën hanteert je bedrijf om leads te genereren en merkbekendheid op te bouwen? Dat wil zeggen: hoe komen potentiële klanten bij jouw bedrijf terecht?

Beschrijf in een notendop onderstaande strategieën en wie de verantwoordelijke of de contactpersoon is:

- E-mailmarketing en direct mailing
- Contentmarketing
- Events
- Buitenreclame
- Social media
- Etc.

# 6



# Prospectstrategie

Welke stappen ondernemen je verkopers om leads te kwalificeren en bereiken?

## Criteria om contact op te nemen

Wanneer is een lead klaar om te contacteren? Welke voorwaarden wil je kunnen afvinken?  
Denk aan het downloaden van informatie van jullie website of het aanvragen van een offerte.

## Inboundstrategie

Wanneer neem je contact op met prospects die zelf hun weg naar het bedrijf gevonden hebben?  
Bijvoorbeeld: wat zijn de richtlijnen om e-mails en contactformulieren te beantwoorden?

## Outboundstrategie

Doet je bedrijf aan koude acquisitie?

## Geen idee waar we het over hebben?

Dan is deze blog voor jou: [Leadkwalificatie: waarom het belangrijk is en hoe je aan de juiste leads verkoopt.](#)



# Acties

Beschrijf welke acties en verkooptechnieken je salesteam gebruikt om de verkoopdoelstellingen te bereiken.

- Hoe vaak bel je prospects?
- Wanneer en hoe vaak ga je langs bij prospects?
- Hoeveel prospects behandel je gemiddeld per salesteam of verkoper?

## Meer weten?

[5 verkooptechnieken die je helpen om meer te verkopen.](#)



# Doelstellingen

Omschrijf duidelijk wat de verkoopdoelstellingen van je bedrijf zijn:

- Omzet van de afgelopen periode (bijvoorbeeld kwartaalcijfers)
- Doelstelling van de omzet voor de komende periode
- Aantal offertes en verkoopdeals
- Aantal verkochte producten
- Andere sales metrics: hoe meet je je verkoop in cijfers?

**De juiste doelstellingen motiveren je salesteam en leiden tot een betere verkoop.**

[Ontdek hoe je doelstellingen voor je salesteam bepaalt.](#)





# Budget

Geef een overzicht van het totale budget voor sales:

- Totale loonkosten van het salesteam
- Bonusstructuur
- Budget voor software en tools
- Budget voor salesinitiatieven
- Budget voor kortingen
- Budget voor reizen
- Etc.





## Hulp nodig om je salesplan in de praktijk uit te voeren en meer te verkopen?

Teamleader helpt je om klantcontacten bij te houden, je salesfunnel op te volgen, automatisch offertes en facturen te maken en nog veel meer. In het kort: met Teamleader verkoop je meer, met minder gedoe.

[Probeer het nu 14 dagen gratis.](#)