

Strategie voor mondzorgondernemers

Medisch Ondernemen 28 mei 2016

1978



2015



Rollen

- Professional: bekwaam, tempo, goed communiceren
- Manager: organisatie werkvloer, team leiden, agenda beheren
- Ondernemer: heldere visie, financieel risico, strategie sterk

Klanten waarde

Krijgen

Geven

Klantenwaarde



Mondzorg

Krijgen

Geven

Klantenwaarde



Service

Mondzorg

Krijgen

Geven

Klantenwaarde

Merk

Service

Mondzorg

Krijgen

Geven

Klantenwaarde

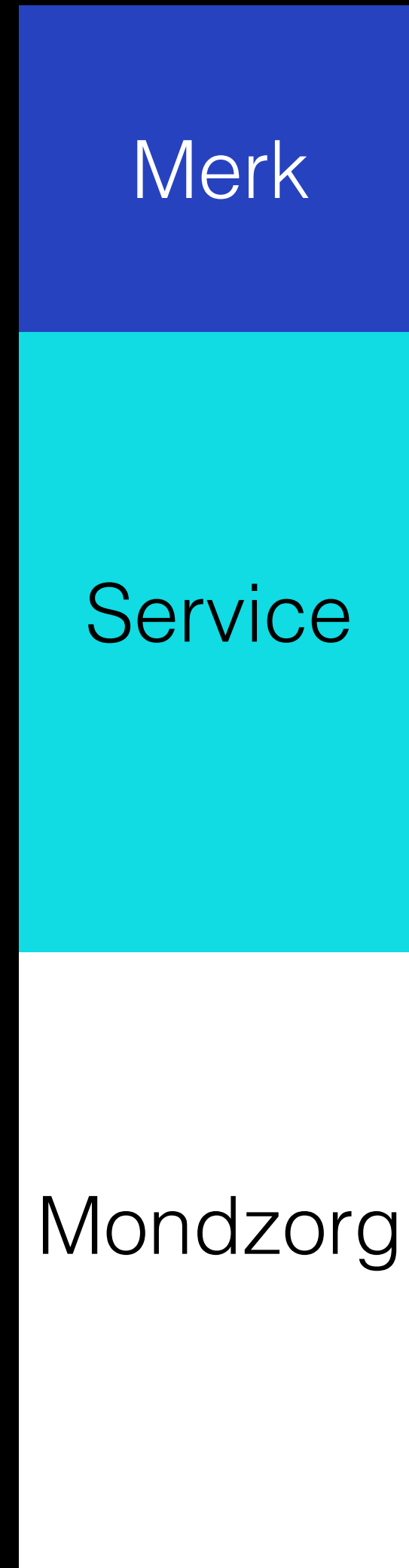
Merk

Service

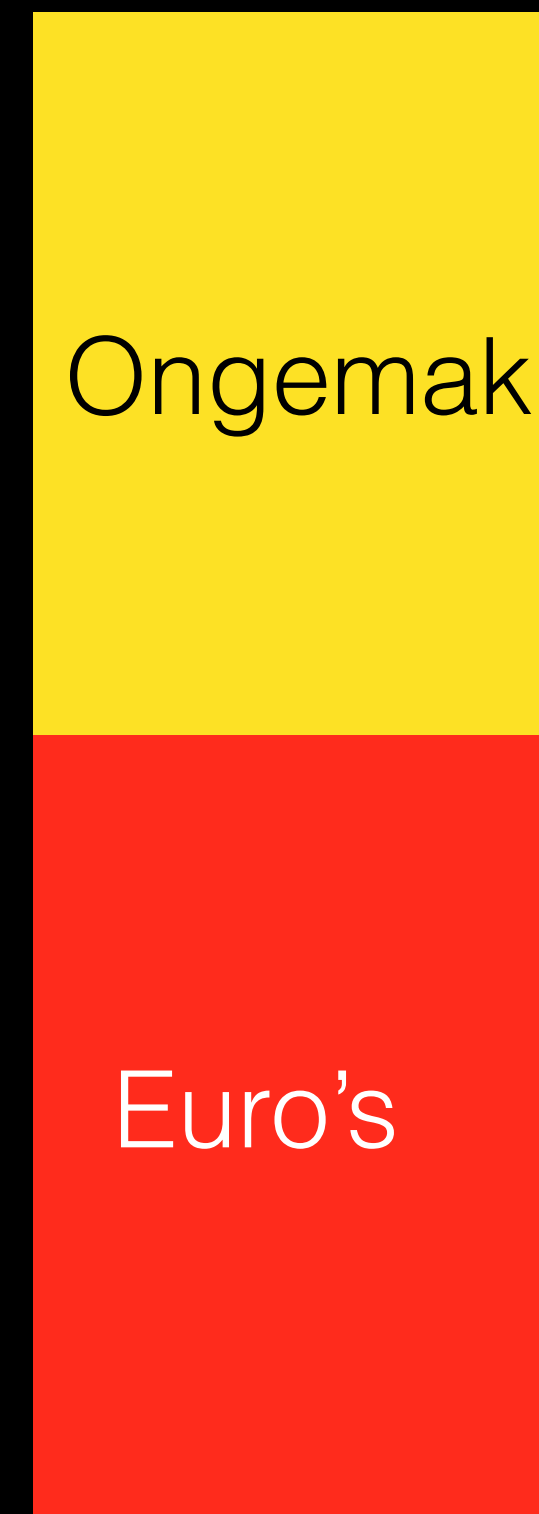
Mondzorg

Euro's

Krijgen

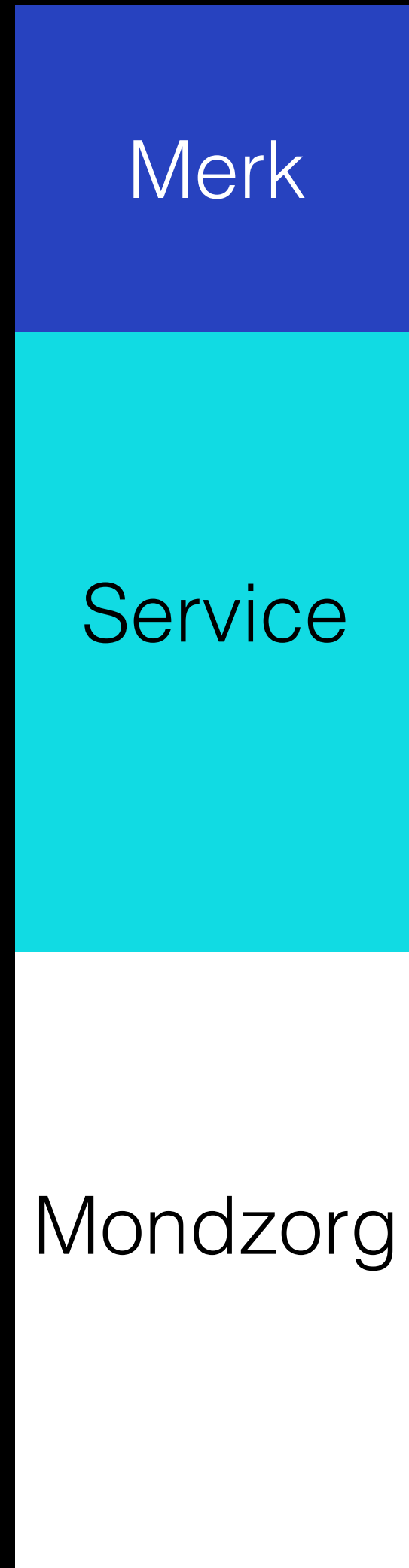


Geven

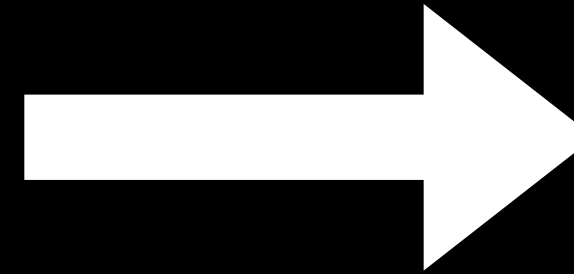


Klantenwaarde

Krijgen

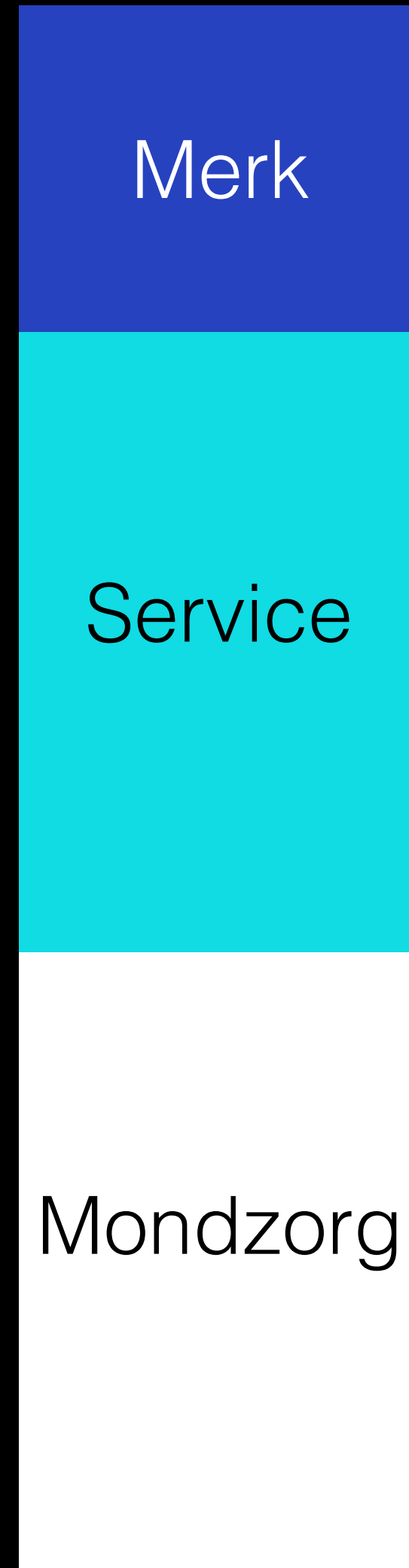


Geven

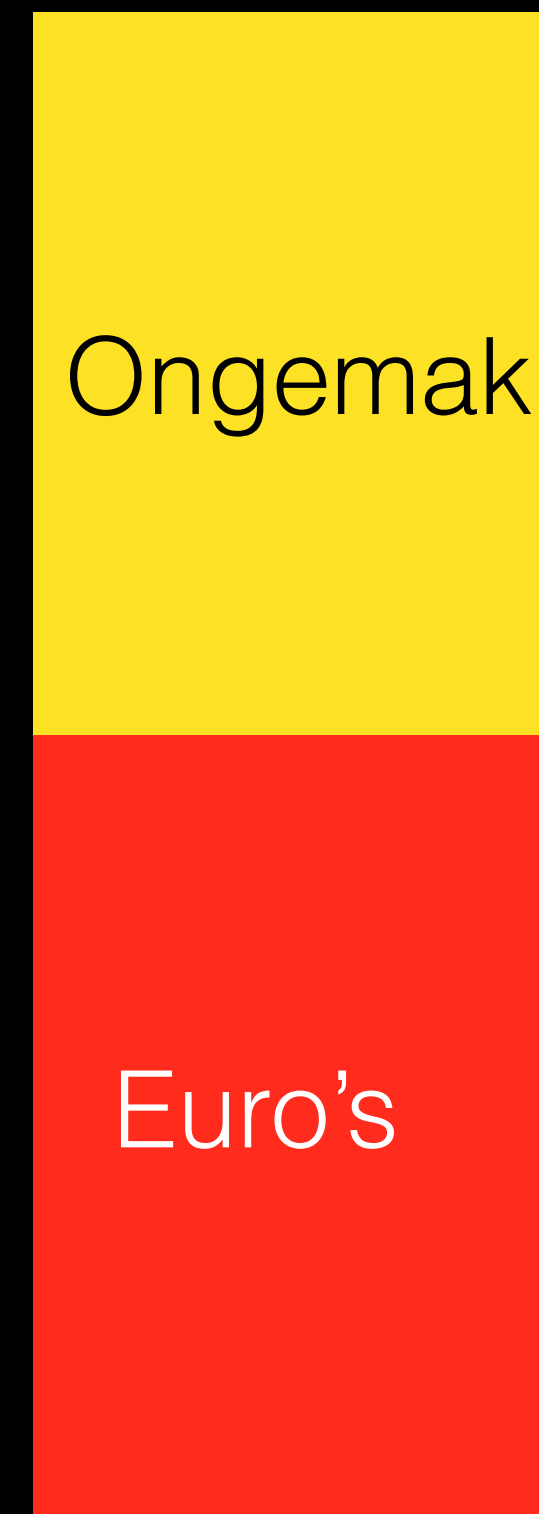


Klantenwaarde

Krijgen



Geven



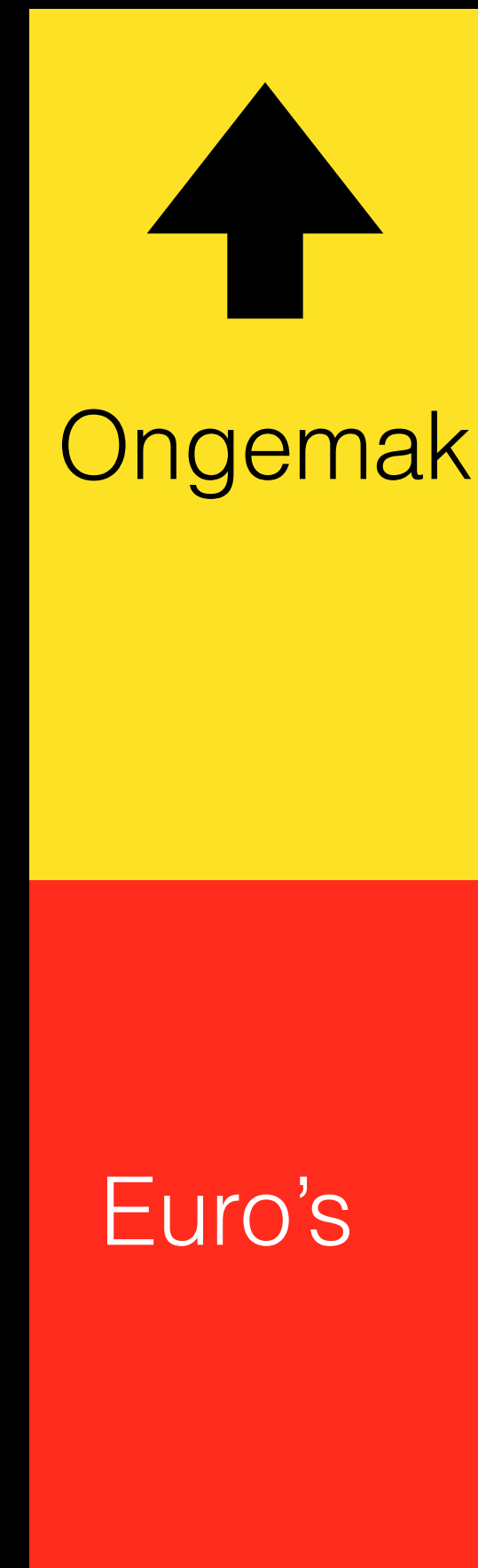
Klantenwaarde



Krijgen



Geven



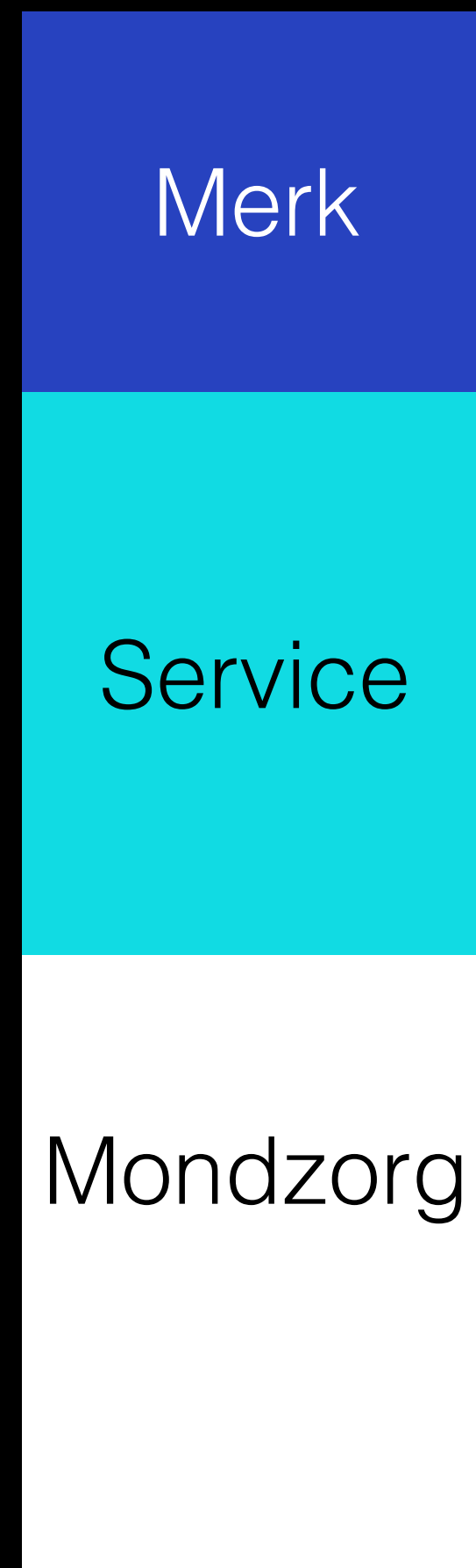
Klantenwaarde



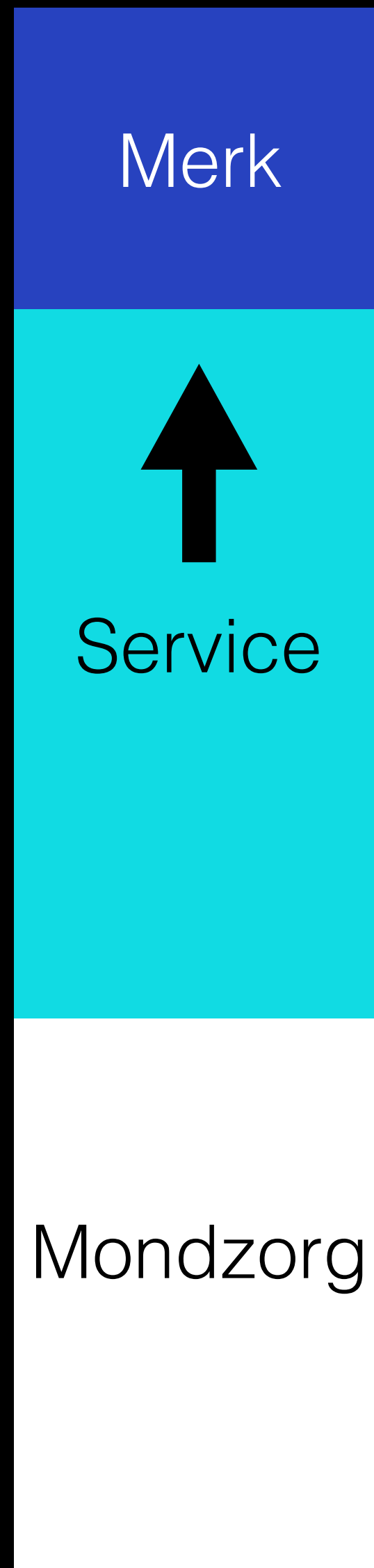
Krijgen

Geven

Klantenwaarde



Krijgen



Geven



Klantenwaarde



4x B

- Behoefte : wat wil de klant?
- Belofte : wat beloof je de klant?
- Beleving: wat gaat de klant beleven?
- Bewijs: wie zegt dat het waar is?

Waar ga je in uitblinken?

- Product Leadership: De beste van Nederland?
- Customer Intimacy: Super klant gericht?
- Operational Excellence: Het best georganiseerd?