



De Graydon Groeiverwachting

Toekomstige groei van uw klanten voorspellen

Stel u voor dat u een nieuw product op de markt wilt brengen of meer wilt verkopen. Dan is het slim om eerst te onderzoeken waar de markt heengaat en in welke branches, regio's en landen groei of krimp gaat plaatsvinden. Met behulp van data kunt u effectief de toekomst voorspellen, maar zelf data analyseren kan veel tijd kosten. De Graydon Groeiverwachting helpt u tijd te besparen: het vertelt u in één oogopslag meer over de financiële ontwikkelingen binnen uw klantportefeuille.

Wat is de Groeiverwachting?

De Graydon Groeiverwachting geeft de verwachte groei van de totale activa van bedrijven en branches in de komende 12 maanden aan. Hierbij wordt een gerichte prognose gemaakt op basis van marktgegevens en financiële gegevens, zoals de omzet- en liquiditeitsprognoses van branches gebaseerd op jaarcijfers, het aantal starters en stoppers in branches, het totale betaalgedrag en wisselingen in bedrijfsstructuren.

De Graydon Groeiverwachting staat u toe om kritisch naar uw eigen klantenbestand te kijken. Terwijl veel cijfers en ratio's gericht zijn op het vermijden van risico's en faillissementen, geeft de Groeiverwachting inzicht in het groeipotentieel van uw gehele klantenportefeuille.

“De Groeiverwachting brengt de potentiële groei van een bedrijf of uw volledige klantenportefeuille over de komende 12 maanden in kaart.”

De Groeiverwachting in het kort:

- ✓ Onderbouwde forecasting en budgettering
- ✓ Up- en crosssell voorspellen
- ✓ Gericht tijd en budget investeren
- ✓ Efficiënt salesteams aansturen
- ✓ Hogere kans op conversie, hogere ROI, hogere marge



Waarom de Groeiverwachting gebruiken?

Met de Groeiverwachting komt u erachter welke klantsegmenten rendabel zijn. Op die manier hoeft u niet elke klant of klantengroei evenveel aandacht te geven, maar besteedt u tijd en geld aan de klanten die ertoe (gaan) doen. Dit kunt u doen door een 'Recency, Frequency en Monetary' (RFM) analyse van uw database te maken om te ontdekken welke klanten de hoogste omzet opleveren, de frequentie van hun bestellingen te noteren en te zien wanneer zij voor het laatst besteld hebben.

Ook kunt u met de Groeiverwachting eigen klantdata combineren met financiële gegevens, zoals omzetverwachting en betaalgedrag in combinatie met branchegegevens en regio. Hierdoor krijgt u inzicht in welke klanten het meest zullen opleveren, zonder zelf ingewikkelde analyses uit te hoeven voeren. De Groeiverwachting stelt u hierdoor in staat om uw ideale prospectsegmenten te identificeren en te ontdekken in welke regio's ze zich bevinden.

De Graydon Groeiverwachting is toegevoegd aan onze toepassing Graydon Market Information, maar kan ook afzonderlijk opgevraagd worden.

De Groeiverwachting bevat 6 categorieën:

1. Sterke afname
2. Afname
3. Neutraal
4. Groei
5. Sterke groei
6. Volatiel (onmogelijk om de ontwikkeling te voorspellen)

Elementen die de Groeiverwachting bepalen:

- ✓ Betaalgedrag van de afgelopen 12 maanden
- ✓ Balansgegevens van de afgelopen 5 jaar
- ✓ Sector waarin het bedrijf actief is
- ✓ Omvang van het bedrijf
- ✓ Leeftijd van de onderneming
- ✓ Juridische vorm
- ✓ Bedrijfsleiding en hun linken met andere bedrijven
- ✓ Groei gerealiseerd over de afgelopen 5 jaar
- ✓ Algemene economische gegevens van de markt

Meer informatie

Wilt u weten of uw klantenportefeuille de komende 12 maanden zal groeien of krimpen? Kortom, wilt u de toekomst kunnen voorspellen? Neem dan vrijblijvend contact met ons op voor meer informatie over de Groeiverwachting.



Wilt u meer over de Graydon Groeiverwachting?

Neem contact op met onze experts via
020 - 567 97 50 of mail naar verkoop@graydon.nl.

Kijk voor onze andere producten op

www.graydon.nl