

# Value Talks

## Doel:

Het gestructureerd ophalen en actie nemen op basis van klantwaarde.

## Middel:

Value talks houden met klanten binnen verschillende klantsegmenten.

## Aanpak:

- Opstellen concept interview guideline en bepalen interview doelgroep
- Identificeren van kwantificeerbare oefeningen. Zo haal je meer uit de gesprekken dan enkel quotes en kun je makkelijker verschillende gesprekken met elkaar vergelijken
- Uitvoeren van de Value Talks; samen of door ons
- Uitwerken input, mede met gebruik van AI tooling (i.e. Plaud)
- Optioneel: opnemen van indirecte Pricing vraag methodieken in de Value Talks.

Wanneer heb jij voor het laatst met klanten gesproken over de waarde die je levert?