

KLANTCYCLUS B2B.

VAN CONTACT TOT LOYALE KLANT

CONTACT

Hoe komen we in contact met mensen?

DEFINITIE

METEN VAN SUCCES

LEAD

Wanneer typeren we iemand als geïnteresseerd?

DEFINITIE

METEN VAN SUCCES

PROSPECT

Wanneer typeren we iemand als actieve prospect?

DEFINITIE

METEN VAN SUCCES

KLANT

Betaalde klant

DEFINITIE

METEN VAN SUCCES

ACTIEVE KLANT

Wanneer is iemand een actieve klant?

DEFINITIE

METEN VAN SUCCES

LOYALE KLANT

Wanneer is iemand een loyale klant?

DEFINITIE

METEN VAN SUCCES