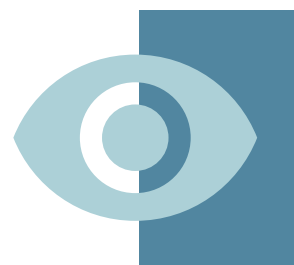


# CHECKLIST B2B LOYALTY

DE START NAAR DE NIEUWE MINDSET

## 1. STOP MET OVERSCHATTEN LOYALTEIT

Opeens is het te laat: je klant is ergens anders heen. Terwijl je zo'n goede relatie hebt, toch? Wees nu kritisch en niet achteraf. Neem een klant niet for granted, blij scherp!



## 2. VOEG (EXTRA) WAARDE TOE

Natuurlijk lever je goed werk, maar wat kan je extra doen? Iets dat triggert en relevant is. Zonder direct harde upsell. Het kan zomaar een startpunt zijn voor een duurzamere relatie en meer business.



## 3. WAARDEER EN DEEL IN

Business is business, maar niet elke klant is gelijk. Deel ze in op waarde (bijv. omzet, contractduur, uitstraling, energie in het team) en geef de top extra aandacht. En heroverweeg de onderste plaatsen.



## 4. WEES DANKBAAR

Je doet waar je goed in bent en stuurt netjes een factuur. Maar heb je na de start van samenwerking nog wel eens dankbaarheid getoond? In woord of gebaar? Klanten hebben een keus, blijf dankbaar dat jij het bent.



## 5. DURF TE VRAGEN

Uiteraard pols je de klanttevredenheid regelmatig. Maar een tevreden klant is ook een opstap naar een nieuwe klant. Durf de vraag te stellen naar een referentie, case of naar hun netwerk voor wie jij ook waardevol kan zijn.

