

Wat is Sales by Validation?

Deze aanpak helpt organisaties om zowel hun huidige portfolio als hun toekomstige innovaties sterker in de markt te zetten. We beginnen bij wat er nú al ligt en bepalen vervolgens welke nieuwe ideeën de organisatie in de komende drie jaar kan lanceren. Deze innovaties gebruiken we als gespreksstarter met de markt.

In het beeldmerk staat dit weergegeven in de eerste bol: **Aware** het moment waarop klanten nieuwsgierig worden naar zowel het bestaande aanbod als de ideeën voor morgen. Door deze nieuwsgierigheid slim te benutten, ontstaat een natuurlijke ingang om ook het huidige portfolio onder de aandacht te brengen. Zo versterkt de toekomst het heden.



UPGRADE INSIGHTS

Sales by Validation

Waarom deze aanpak werkt

Veel organisaties blijven hangen in plannen en aannames, terwijl echte beweging pas ontstaat wanneer klanten vroeg worden betrokken. Deze aanpak werkt omdat nieuwe ideeën de aandacht trekken en vertrouwen opbouwen, waardoor klanten eerder openstaan voor wat je vandaag al kunt leveren.

Dit wordt gesymboliseerd door de tweede bol in het beeldmerk: **Educate**, het moment waarop mensen het vernieuwende idee beter leren kennen, feedback geven en voelen dat ze worden meegenomen in de richting van de organisatie. Juist in deze fase ontstaat de verbinding die ervoor zorgt dat zowel innovatie als het bestaande portfolio aantrekkelijker wordt.

Hoe werkt het in de praktijk

We selecteren een aantal toekomstgerichte innovaties, werken deze uit in heldere OnePagers en plannen een event waarop we relevante relaties uitnodigen. Tijdens dit event presenteren we het nieuwe idee, halen we feedback op en ontstaat vanzelf ruimte om het bestaande portfolio te positioneren.

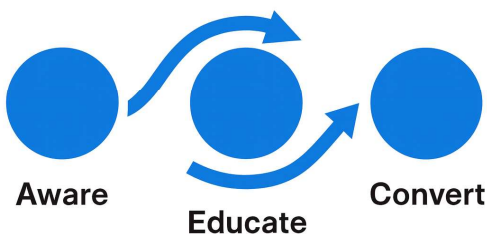
Dit proces sluit aan op de derde bol in het beeldmerk: **Convert** waarin de gesprekken over het nieuwe idee uitmonden in concrete interesse, validatie en verkoopkansen. De inzichten uit het event versterken zowel de innovatie als de huidige dienstverlening, waardoor beide parallel groeien.

Wat dit jouw bedrijf oplevert

Wat als één beweging zowel de verkoop van je huidige diensten als de lancering van je toekomstige innovaties versnelt? Wat als elk gesprek over morgen automatisch kansen oplevert voor wat je vandaag al kunt leveren?

Het beeldmerk verbeeldt dat:
Aware trekt aandacht,
Educate bouwt vertrouwen,
Convert brengt het in beweging.

Met deze aanpak ontstaat een continue stroom van relevante contacten, gevalideerde ideeën en concrete verkoopkansen. Je bouwt tegelijk aan groei voor nu én voor de komende jaren — gedragen door een netwerk van relaties dat stap voor stap met je meebeweegt.



Interesse om meer te leren over onze aanpak?

Mail: info@upgradeinsights.nl

Bel: +31 6 23810915

Lees meer: www.upgradeinsights.nl