

B2B-verkoop hoeve- en streekproducten

Checklist voor tevreden klanten

Deze checklist helpt jou als hoeve- of streekproducent om je B2B-verkoop te versterken. Ze is opgebouwd vanuit de blik van jouw professionele klanten: welke elementen evalueren zij tijdens hun klantenreis, en waar kan jij het verschil maken?

Je kan er meteen zelf mee aan de slag. Toch loont het vaak de moeite om ook iemand met een frisse, externe blik mee te laten kijken. Kleine aanpassingen hebben soms een verrassend groot effect.

Ga stap voor stap, kies haalbare verbeteringen en duid hieronder alvast jouw prioriteiten aan.





INFO OPZOEKEN

NIET AANWEZIG

VOLLEDIG IN
ORDE

PRIORITEIT

Vindt de klant eenvoudig specifieke info rond B2B (online, elders)?

Beantwoorden wij altijd tijdig mails en vragen die via sociale media binnenkomen?

Is mijn contactpagina up to date? Openingsuren correct en consequent?

Maak ik al gebruik van Google Mijn Bedrijf?

Kunnen klanten via online info een correct beeld vormen van ons concept en assortiment via afbeeldingen, productinformatie, USP?

Met oog op grensoverschrijdend bereik: is de website meertalig?





AANKOOP

NIET AANWEZIG

VOLLEDIG IN
ORDE

PRIORITEIT



Zetten we onze eigen producten voldoende in de kijker?



Denken wij voldoende na over ons productassortiment?



Besteden we aandacht aan verpakking en communicatie rond duurzaamheidsinspanningen?



Staan wij open voor afstemming met klanten rond specifieke B2B-wensen (verpakking, houdbaarheid)?



Helpen wij klanten bij het ontdekken van producten (vb. proevertjes, staaltjes, productfiches)?



Is info rond FAVV, allergenen, prijzen,... voldoende zichtbaar?

VOLLEDIG IN
ORDE

NIET AANWEZIG

PRIORITEIT

ONLINE AANKOOP: is onze webshop duidelijk en werken de functionaliteiten?



ONLINE AANKOOP: Kan een klant herhaalbestellingen doen?



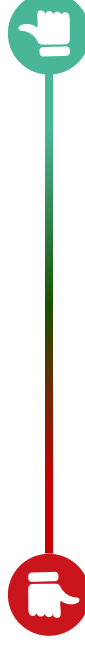
ONLINE AANKOOP: Zijn staffelkortingen zichtbaar?



ONLINE AANKOOP: Is er een B2B-login met gepersonaliseerde prijzen?



ONLINE AANKOOP: Worden levervensters of tijdsloten aangeboden?



Heeft de klant bij een bestelling goed zicht op het volledige aankoopproces, en levertermijn?



Is een vlotte levering gegarandeerd?





AFREKENING

NIET AANWEZIG

VOLLEDIG IN ORDE

PRIORITEIT

Zijn wij er standaard op voorzien om een duidelijke afrekening/factuur te bezorgen?



Hebben wij een duidelijk beleid rond B2B-vragen m.b.t. prijzen, voorwaarden, technische fiches, leveringsopties?



REFLECTEREN

NIET AANWEZIG

VOLLEDIG IN ORDE

PRIORITEIT

Hebben wij aandacht voor klantenervaring en -feedback?



Doen wij inspanningen naar klantenbinding, bvb. klanten aanspreken in de winkel en hen proactief warm houden met gerichte mailings?



Meer tips en info?

- Neem dan zeker een kijkje op deze fiche van onze Korteketentoolbox
- Of bekijk deze presentatie