motivaction
research and strategy

Sales Managers Index (SMI)

Inzicht in de ontwikkelingen en verwachtingen ten aanzien van sales en commercie binnen de Nederlandse economie.

Pieter Paul Verheggen
Kevin Miley
Jorn Lingsma
Lieke van Duist

17-8-2017

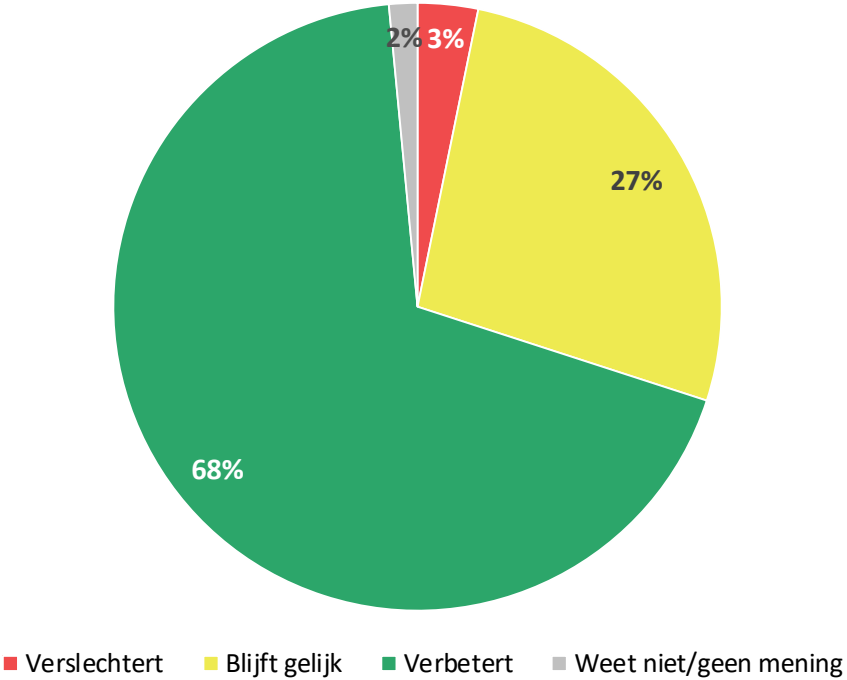
Z7757

Sentiment

68% verwacht verbetering Nederlandse economie

Meerderheid verwacht dat de Nederlandse economie zich komend jaar positief zal ontwikkelen. Slechts 3% verwacht een verslechtering ten opzichte van de huidige situatie.

Wat verwacht je voor de komende 12 maanden met betrekking tot de algemene economische ontwikkeling in Nederland? (n=530)

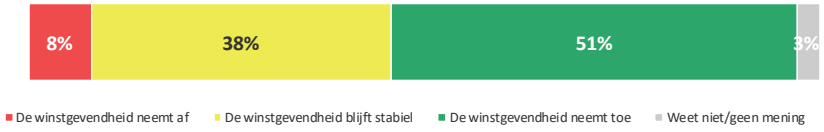


Winstgevendheid

51% verwacht komend jaar meer winst te maken

51% van de ondervraagden verwacht dat de winstgevendheid toeneemt in de komende 12 maanden. 8% denkt dat de winstgevendheid zal afnemen.

Welke ontwikkeling van de winstgevendheid verwacht je voor jouw organisatie in de komende 12 maanden? (n=530)



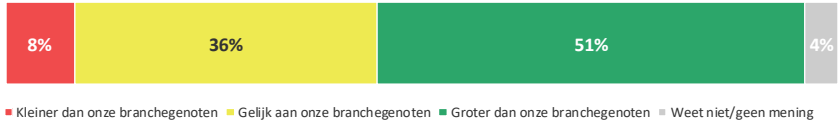
Omzetontwikkeling

66% verwacht dit jaar een stijging van de omzet

Merendeel van de ondervraagden verwacht een omzet stijging in de komende 12 maanden. Daarnaast verwacht 51% een hogere omzet dan hun branchegenoten.

Welke omzetontwikkeling verwacht je voor jouw organisatie in de komende 12 maanden? (n=530)

Welke omzetontwikkeling verwacht je voor jouw organisatie ten opzichte van jouw branchegenoten in de komende 12 maanden? (n=530)

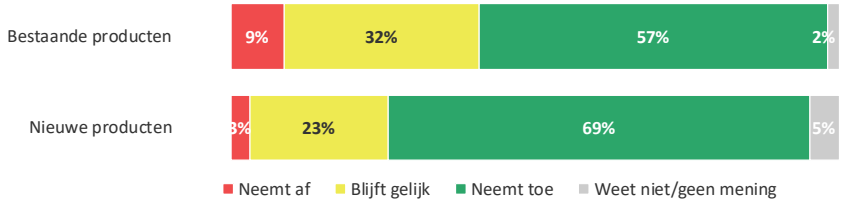


Omzetontwikkeling

Verwacht wordt dat vooral de verkoop van nieuwe producten zal toenemen

Bij de vraag of de verkoop van bestaande en nieuwe producten de aankomende 12 maanden zal toenemen of afnemen reageert een ruime meerderheid positief. 57% verwacht een toename van de verkoop van bestaande producten, 69% verwacht een toename in de verkoop van nieuwe producten.

Neemt de verkoop van bestaande en nieuwe producten in de aankomende 12 maanden toe of af? (n=530)

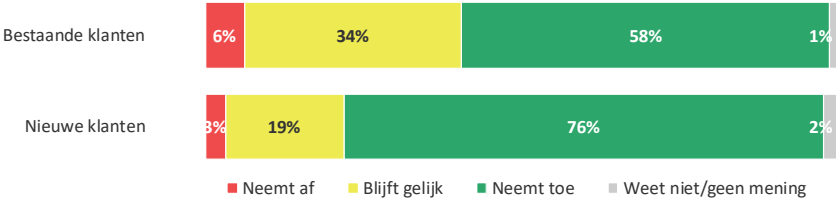


76% verwacht een toename van de verkoop aan nieuwe klanten

58% verwacht dat de verkoop aan bestaande klanten zal toenemen.

Ruim 7 op de 10 ondervraagden verwacht een toename in de verkoop aan nieuwe klanten.

Neemt de verkoop aan bestaande en nieuwe klanten in de aankomende 12 maanden toe of af? (n=530)

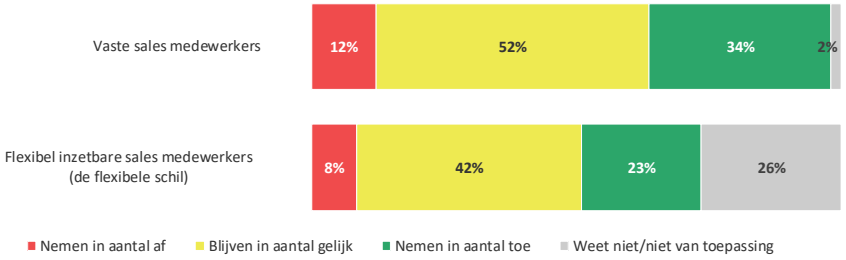


Personele ontwikkeling

34% verwacht toename van vaste sales medewerkers in de komende 12 maanden.

De meerderheid verwacht echter dat het aantal vaste medewerkers komend jaar gelijk zal blijven. Bijna een kwart van de ondervraagden verwacht ook een toename in het aantal flexibel inzetbare sales medewerkers.

Verwacht je dat de volgende typen sales medewerkers in jouw organisatie de komende 12 maanden in aantal afnemen of toenemen? (n=530)

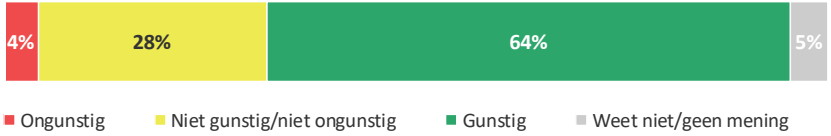


Verkoopcyclus

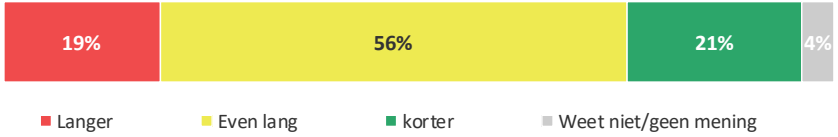
64% positief over huidige orderpositie

6 op de 10 ondervraagden geeft aan dat hun orderpositie er op **dit moment** gunstig voorstaat. Vergeleken met het afgelopen jaar is de gemiddelde ordercyclus volgens 21% korter. De meerderheid (56%) ervaart echter geen verschil ten opzichte van de afgelopen 12 maanden.

Kun je aangeven hoe jouw orderpositie er op dit moment voor staat? (n=530)



Vergeleken met 12 maanden geleden duurt de gemiddelde ordercyclus op dit moment... (n=530)



Verkoopcyclus en activiteiten

Orderportefeuille en ordergrootte worden gunstig ingeschat

62% verwacht dat hun orderportefeuille groter zal worden in de komende 12 maanden. En 40% denkt dat de gemiddelde ordergrootte zal toenemen de komende 12 maanden.

Welke ontwikkeling van jouw orderportefeuille verwacht je voor de komende 12 maanden? (n=530)

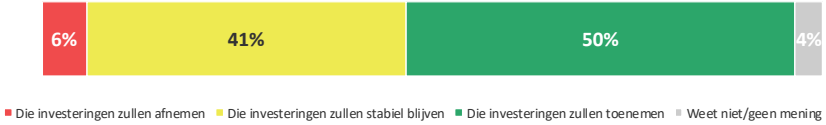
Wat verwacht je voor de gemiddelde ordergrootte voor de komende 12 maanden? (n=530)

Innovatie

De helft van de ondervraagden verwacht dat investeringen zullen toenemen

Er is maar 6% die verwacht dat de investeringen in nieuwe producten en diensten de komende 12 maanden zullen afnemen.

Welke ontwikkeling verwacht je voor de investeringen in nieuwe producten/diensten binnen jouw organisatie in de komende 12 maanden? (n=530)



Social selling

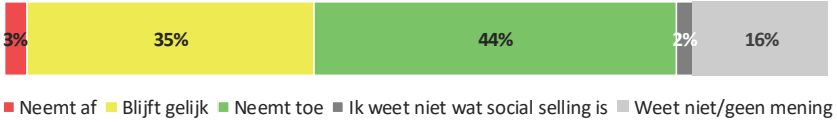
44% verwacht de aankomende 12 maanden een toename van social selling

Slechts 3% verwacht dat social selling aankomend jaar zal afnemen.

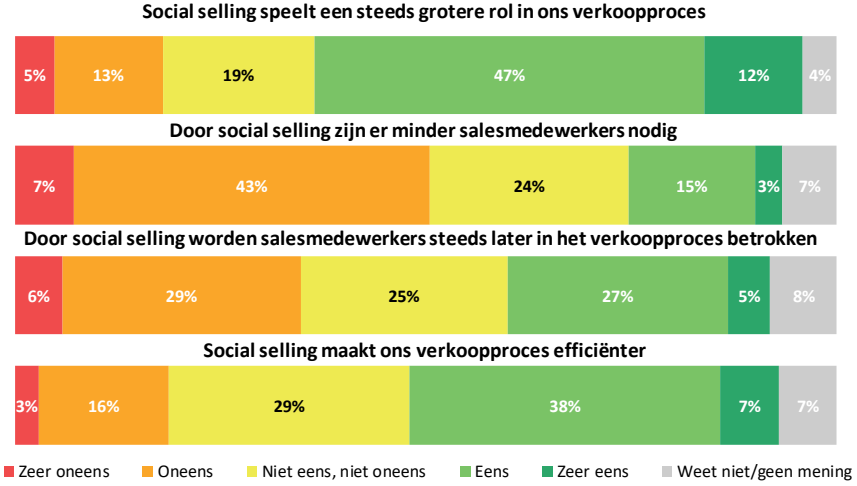
18% weet niet wat social selling is of heeft geen mening over de ontwikkelingen hiervan.

Duidelijk is dat social selling een steeds grotere rol speelt in het huidige verkoopproces (59% (zeer) eens). De meerderheid verwacht niet dat de opkomst van social selling een negatieve invloed heeft op het aantal salesmedewerkers binnen de organisatie. Volgens 32% is een gevolg van social selling dat salesmedewerkers later bij het verkoopproces worden betrokken dan voorheen en 45% vindt dat het verkoopproces hierdoor efficiënter verloopt.

Neemt social selling in de aankomende 12 maanden toe of af? (n=530)



In hoeverre ben je het (on)eens met de volgende stellingen? (n=530)



SMI

SMI – één maat voor de ontwikkelingen en verwachtingen ten aanzien van sales en commercie binnen de Nederlandse economie.

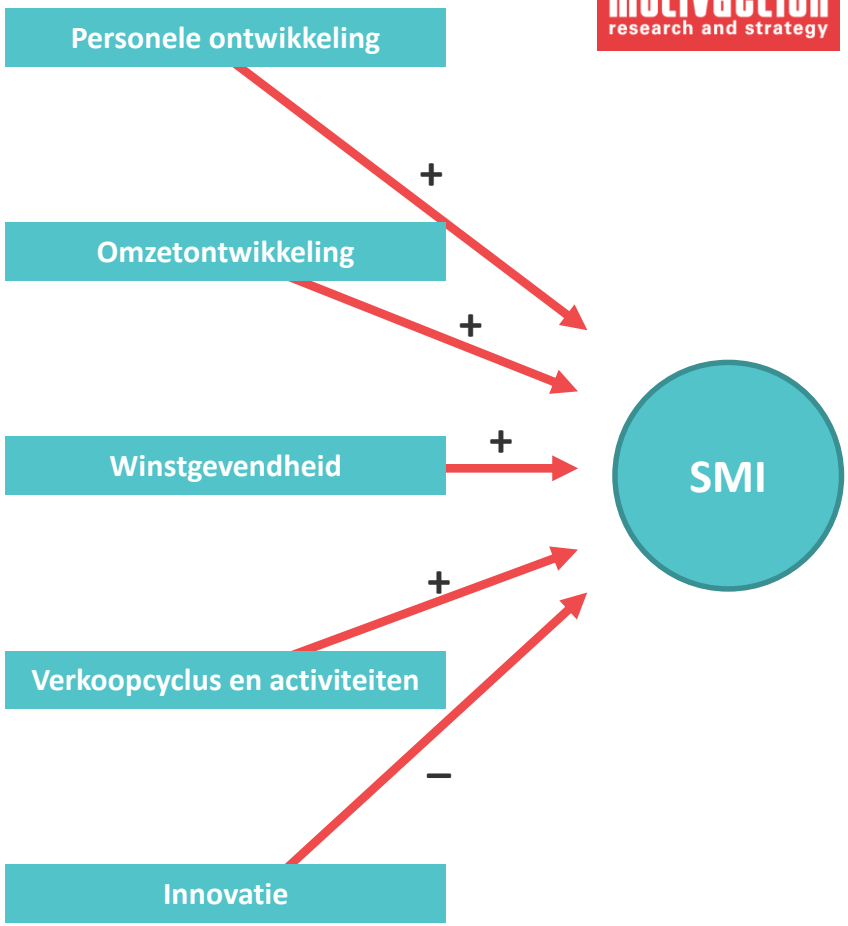
De diverse schalen uit de vragenlijst zullen worden samengenomen in één maat die staat voor de ontwikkelingen en verwachtingen ten aanzien van sales en commercie binnen de Nederlandse economie.

Deze geaggregeerde maat is het gemiddelde van de score op de diverse factoren; Personele ontwikkeling, omzetontwikkeling, winstgevendheid, verkoopcyclus en activiteiten en innovatie.

Vervolgens worden de gemiddelden op de dimensies gestandaardiseerd naar een gemiddelde van 100.

Op basis van een score op al deze 5 factoren wordt een totaalscore berekend waarbij geldt:

- <100 is beneden gemiddeld
- 100 is gemiddeld
- >100 bovengemiddeld



Sales Management Index (SMI)

SMI staat voor Sales Management Index. Dit cijfer geeft inzicht in de ontwikkelingen en verwachtingen ten aanzien van sales en commercie binnen de Nederlandse economie.

In de eerste meting van de ontwikkelingen en verwachtingen ten aanzien van sales en commercie binnen de Nederlandse economie is een meetinstrument ontwikkeld dat de naam SMI heeft gekregen.

Deze index is een gestandaardiseerde score. Het gemiddelde onder de populatie is geïndexeerd op 100. In de tweede meting zal het onderzoek worden herhaald om vergelijkingen over de tijd te kunnen maken.

Ontwikkelingen over tijd

Door meerdere metingen te doen over tijd kunnen er toe- en afnames in de index worden waargenomen.

We kunnen dan tevens zien welke veranderingen in de onderliggende factoren ten grondslag liggen aan de verandering van de index. En hoe groot de impact is van deze veranderingen.

Ontwikkeling Sales Management Index

SMI 1 2017		SMI 2 2017
100	SMI Totaal	101,8
100	Personele ontwikkeling	99,0
100	Omzetontwikkeling	105,6
100	Winstgevendheid	100,6
100	Verkoopcyclus & activiteiten	101,0
100	Innovatie	98,4

motivaction
research and strategy

Motivaction International B.V.
Marnixkade 109
1015 ZL Amsterdam

Postbus 15262
1001 MG Amsterdam

T +31 (0)20 589 83 83
M info@motivaction.nl

www.motivaction.nl