

Før troede vi, nu ved vi

“Vi lever af at kunne levere et produkt, som folk tillægger værdi.” Konklusionen kommer fra Randers HK's direktør Henrik Mortensen og er en af hovedårsagerne til, at han har indgået en flerårig aftale med Proficon.

Proficon har selv udviklet analyseværktøjet Profilyze til at tage temperaturen på hhv. kunder og medarbejdere i virksomheder og organisationer. Og for Henrik Mortensen betyder analysens resultat meget - både på den lange bane og i det daglige salgsarbejde. “Det har givet os en rigtig god idé om, hvad folk vægter højest, og hvad de ønsker, vi skal justere.” Han forklarer, at det giver mulighed for at prioritere ressourcerne samtidig med, at ledelsen får vished om, at det er de rigtige prioriteringer.

“Man kan sige at; før havde vi troen på, at det, vi gjorde, var det rigtige, nu har vi sikkerheden for, at vi gør det rigtige, eller at det i hvert fald er i den rigtige retning.”

Mere værdi for pengene

For Randers HK's sponsorer betyder det, ifølge direktøren, at de får en bedre ydelse, og at den kontinuerligt bliver forbedret. Med hans egne ord: “De får mere værdi for pengene og dermed større mulighed for at øge deres omsætning.”

Klubben, der konkurrerer med 11 andre hold i ligaen, bruger analyseværktøjet i hverdagen. Henrik Mortensen beskriver det som et værktøj, der ikke kun er 'for dem', men også 'for os'.

Sælgerne bruger det dagligt, når de er på kundebesøg. Det er muligt fordi, resultaterne er detaljerede, går i dybden og peger på den enkelte kundes aktuelle behov.

Kvalitet er altafgørende

Kvalitet til alle tider er kernen i Randers HK's strategi, samt at kunderne føler, de får noget for pengene.

Direktøren betegner desuden Randers HK som en fornuftig forretning, hvor der sættes tæring efter næring. På den sportslige front ser han Randers HK som en af fremtidens klubber, som følge af en helt unik talentudvikling. “Der er ingen i Danmark, der fostrer så mange talenter i ungdomsregi, hvilket betyder, at fødekæden til fremtidens hold er sikret mange år frem.”

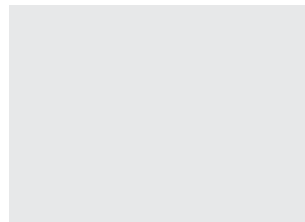
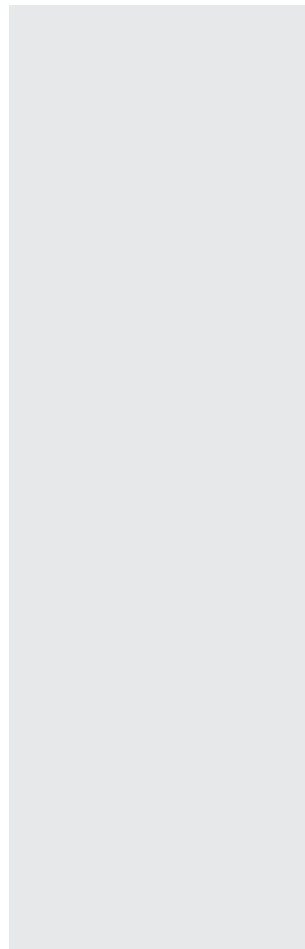
Det holder, hvad det lover

Henrik Mortensen betegner processen med Proficon som god og professionel, både før og efter: “Jeg har en følelse af, at de kan stille de rigtige spørgsmål såvel til os som til kunderne. De kom med inspirerende feed back og pegede på nye muligheder.”

Profilyze er, i hans øjne, et fantastisk brugervenligt værktøj, men det er tilliden til, at systemet kan levere, det det lover, der er det vigtigste. Fordi det er alt afgørende for klubben, at den konstant bevæger sig i den rigtige retning i forhold til klubbens mantra, der i sin enkelthed og daglig tale lyder sådan her: “Vi ønsker tilfredse kunder, fordi de bliver vores ambassadører og dermed er med til at tiltrække nye kunder.”



randers hk
Talent, udvikling & resultater



 **PROFICON**