

## **De Verkoopscan <sup>®</sup>**

### **Een effectief instrument voor het bereiken van resultaat**

Wanneer bij uw corporatie de verkoopresultaten achterblijven bij de doelstellingen, kan de Mensit Verkoopscan <sup>®</sup> in korte tijd inzichtelijk maken waar de noodzakelijke verbetermogelijkheden liggen.

### **Verkoop: Uitdaging en noodzaak**

Corporaties staan voor grote en nieuwe uitdagingen. Blijven(d) investeren in vastgoed, projectontwikkeling en vernieuwing. Een steeds actievere rol in maatschappelijke ontwikkelingen. De hiervoor noodzakelijke investeringen worden voor een belangrijk deel gefinancierd uit verkoop van bestaand bezit. Eigenaarschap binnen de doelgroep draagt bovendien bij aan de visie die veel corporaties hebben op volkshuisvesting.

Verkoop is dan ook een geaccepteerd en steeds meer strategisch instrument om de gewenste rol te kunnen blijven vervullen. Echter: de uitvoering van de activiteiten ten behoeve van die verkoop is binnen veel corporaties een afgeleide taak. Bovendien is het in de huidige economisch klimaat een uitdaging de beoogde verkopen te realiseren.

### **De Verkoopscan <sup>®</sup> : uw situatie in beeld**

Effectief verkoopresultaat wordt bepaald door de samenhang tussen beleid en uitvoering. Daarom benaderen we in onze scan de verkoop vanuit de volgende perspectieven:

- Het *ondernemingsniveau*. De visie op het belang van het verkoopresultaat en de relatie met de ondernemingsdoelstellingen.
- Het *organisatieperspectief*. Het proces én het resultaat van:
  - het creëren van de verkoopbare voorraad,
  - de verkoopuitvoering,
  - en de administratieve afhandeling.
- De *markt*. De kennis van de lokale kopers- en woningmarkt, het herkennen van de klant vanuit het kopersperspectief en de marktbenadering.

### **Het resultaat**

De uitkomst van de Verkoopscan <sup>®</sup> geeft de potentie aan om tot een beter verkoopresultaat te komen. Vertaald naar specifieke maatregelen en projecten om die potentie ook daadwerkelijk te benutten.

### **Contact**

Bent u geïnteresseerd geraakt en wilt u meer weten, neem dan contact op met Marcel de Jong, [marcel.dejong@mensit.nl](mailto:marcel.dejong@mensit.nl), 06 286 763 21

### **Mensit**

Mensit staat voor Innovatie, ICT en Implementatie voor organisaties in de keten van Wonen, Zorg en Welzijn.