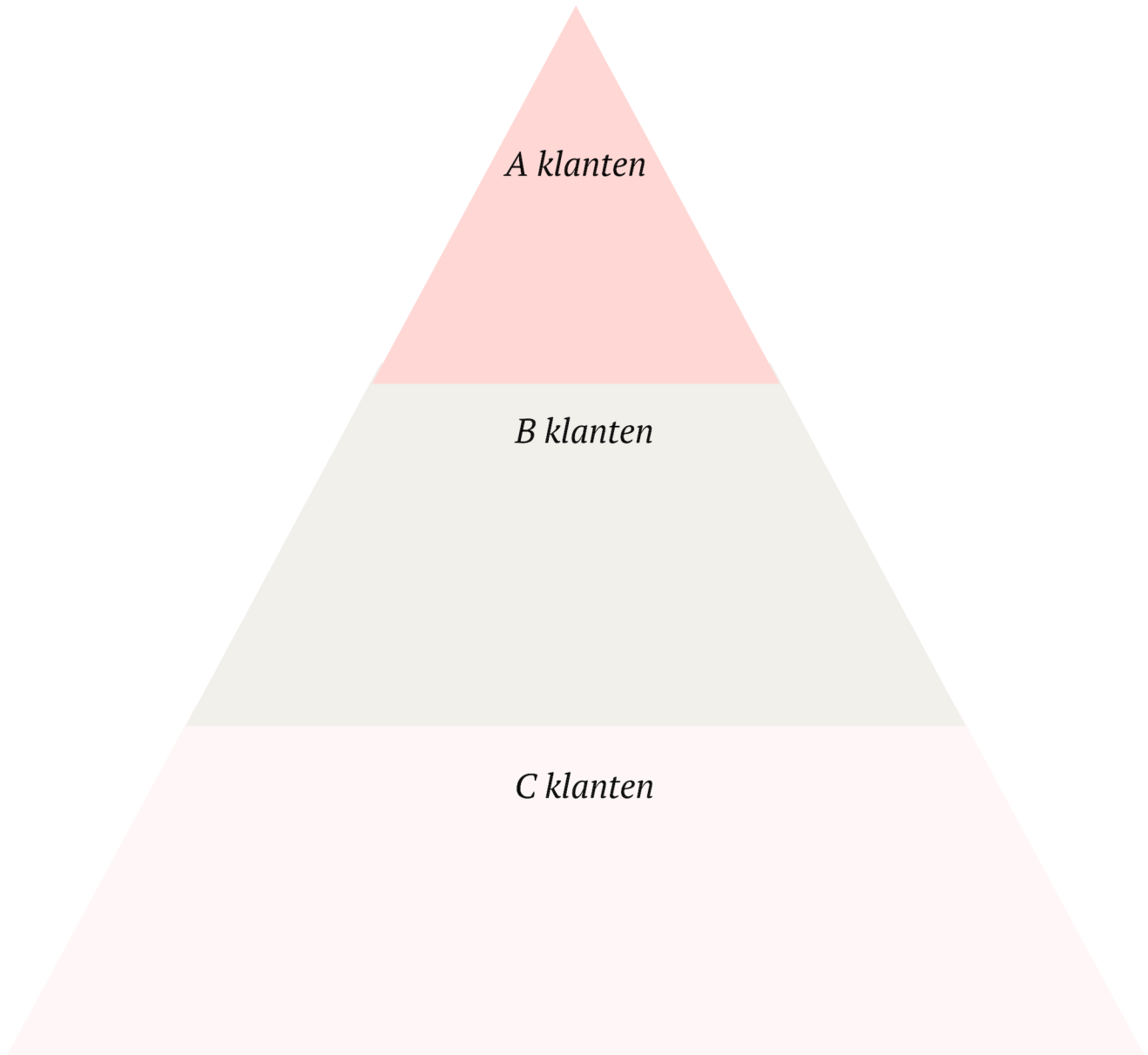


A - B & C klanten

Op welke manier past jouw aanbod bij jouw klantentypes?



Denk ook na over de manier waarop je van C-klanten B-klanten kan maken, hoe je van B-klanten A-klanten kan maken en tot slot hoe je A-klanten kan behouden.
