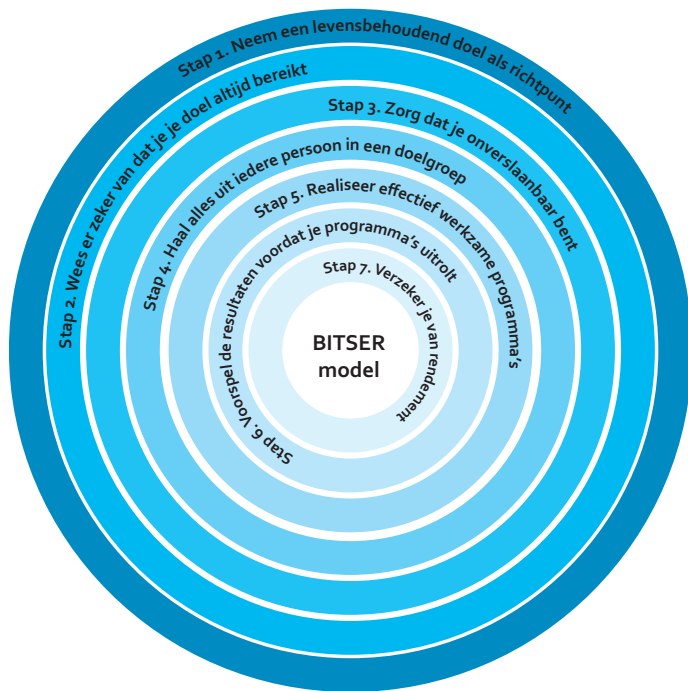


Bitsing...

in het kort



Frans de Groot is business coach, ondernemer en grondlegger van de wetenschappelijke Bitsing-methode waarmee hij succesvol honderden organisaties heeft gecoacht in het behalen van hun financiële, commerciële en operationele doelen. Frans doceert zijn methode aan diverse Universiteiten en Hogescholen. Hij is tevens auteur van de nr. 1 managementboek bestseller 'Bitsing, Garanties voor Groei'.

De Groot startte in '87 zijn eerste onderneming met een eigen uitvinding, een innovatief consumentenproduct wat hij de naam 'Stengelbengel' gaf. Na succesvolle verkoop in binnen- en buitenland verkocht hij zijn waardevolle onderneming aan de Blokker Holding.

In '93 startte hij zijn eigen marketing- en communicatiebureau met een indrukwekkend trackrecord van awards (EFFIE, Echo's, Clio, Eurobest e.a) en werd zelfs 'Worldwide's Best

Creative'. Zijn successen hebben ertoe geleid dat het bureau is gekocht door de reclamegroep Lintas Worldwide.

Interessanter vond hij de vraag waarom de campagnes voor zijn klanten keer op keer leidden tot significante omzetgroei. Het geheim achter die successen ontdekte hij pas jaren later. Het zat hem in de uitvoering van een 6-tal verschillende acties. Als je zes verschillende acties op een markt of doelgroep uitvoert boek je ongekende successen. Keer-op-keer. Frans vormde die zes acties om tot het 'BITSER-model', genoemd naar de beginletters van de zes acties. Hiermee was het oer-model van de Bitsing-methode geboren.

Nadat het BITSER-model was ontdekt, zijn er in de loop van de jaren vele organisaties mee aan de slag gegaan. Door te meten, te leren, te optimaliseren en door de vele praktijkcases en de samenwerking met hogescholen en

universiteiten ontstonden nieuwe kennis en inzichten met betrekking tot het BITSER-model. Het werd steeds beter en succesvoller. Het model gaf de antwoorden op strategische vraagstukken, op marketing en salesvraagstukken, op investeringen, uiteindelijk op alle vraagstukken waarmee een organisatie te maken heeft.

Voortgekomen uit langdurig wetenschappelijk- en praktijkonderzoek en gedurende een periode van bijna twintig jaar heeft hij honderden bedrijven, organisaties en personen gevolgd bij het behalen van hun doelen na de inzet van het BITSER-model. Alle successen en mislukkingen zijn in kaart gebracht en wat werkte en vooral wat niet werkte. En wat bleek? Gedurende het bestuderen van de BITSER-activiteiten kwam er telkens een aantal bedrijven, organisaties en instellingen naar voren die probleemloos hun doelstellingen haalden en waarvan er enkele zelfs explosief groeiden, soms met het precieze magische percentage van 300. Ze hadden een 7-tal dingen gemeen:

1. Ze stelden een continuïteits-doel (cruciaal voor het voortbestaan)
2. Ze waarborgden succes door te focussen op harde financiële feiten (en weken daar niet van af)
3. Ze maakten hun bewerking van markten onverslaanbaar (en gaven andere marktpartijen het nakijken)
4. Ze wisten alles uit iedere persoon in hun doelgroepen te halen (en maximaal effect te scoren)
5. Ze deden dat met louter effectieve activiteitenprogramma's, zowel extern (ten aanzien van hun doelgroepen) als intern (binnen de eigen organisatie)
6. Ze voorspelden de resultaten van hun programma-activiteiten voordat deze werden uitgerold.
7. Ze investeerden minder geld in hun activiteiten dan deze konden opbrengen (en waarborgden daarmee hun financiële rendement)

Met deze zeven revolutionaire inzichten ontdekte Frans het geheim van onherroepelijk succes, de BITSING-methode waarmee hij in 2004 The Bitsing Company begon.

Daardoor is er nu inmiddels een tijdperk ontstaan waarin een compleet nieuwe vakdiscipline, genaamd Bitsing, organisaties helpt bij het gegarandeerd bereiken van hun doelstellingen, met een vooraf voorspeld resultaat en financieel rendement.

De succeswetten zijn vertaald in stappen die Frans de Groot tijdens de workshop jullie eigen gaat maken. Toehoorders krijgen niets te horen van wat ze al weten, doch alles wat ze nog niet weten. Spectaculaire praktijkvoorbeelden geven de ene eye-opener na de andere. Na de workshop kun je niets anders concluderen dan dat je je doelen gaat behalen!

www.bitsing.nl

