



Door
dhr. Fokke Voerman
BAX advocaten
belastingkundigen,
Doetinchem

Recht

Cross-selling en uw advocaat

Onze Nederlandse taal is de afgelopen jaren steeds meer verrijkt met Engelse termen. Inmiddels is de term cross-selling in marketingkringen ingeburgerd. U doet vaak zelf al aan cross-selling zonder dat u het weet. Dat is het geval als u een product verkoopt en u de koper ook nog wijst op andere producten en diensten van uw bedrijf. Regelmatig verkoopt u dat andere product vervolgens ook.

Voor cross-selling is van belang dat u als verkoper of dienstverlener de daadwerkelijke behoeftes van uw klant kent. Het aanbieden van een overbodig product leidt immers tot niets. Een advocaat is dienstverlener en ziet dagelijks dat ondernemers willen ondernemen en procederen als het laatste redmiddel zien. Dat is de daadwerkelijke behoefte van 99% van de ondernemers. Het voorkomen van juridische problemen dient om die reden het eerste devies (en advies) van een advocaat te zijn.

Vanuit de juridische praktijk en op basis van ervaring weet een advocaat welke problemen zich veelvuldig aandienen bij een bepaalde bedrijfstak, een bepaald type bedrijven of een branche. Op het gebied van het voorkomen van juridische problemen kan een advocaat veel betekenen voor een ondernemer. Na een snelle beoordeling is een advocaat meestal in staat aan te geven welke juridische producten (contracten, rechtsvormen, bedingen, algemene voorwaarden, etc.) veel problemen voor de toekomst zullen voorkomen. Op die manier kijkt een advocaat verder dan de oplossing voor een probleem dat zich al heeft verwezenlijkt en dan is er sprake van cross-selling die aansluit bij de echte behoefte van de ondernemer!

Voorkomen is beter dan procederen, zo luidt ook het devies en advies van Bax advocaten belastingkundigen.

Reageren? Mail naar:
f.voerman@baxadvocaten.nl