

LEAD- DESK

Bij u op locatie



WAAROM DE LEAD-DESK?

Als u veel geld, tijd en moeite investeert in marketing-activiteiten voor het genereren van leads, dan wilt u er zeker van zijn dat deze leads worden opgevolgd. De Lead-Desk van Paddls is de brug tussen Marketing en Sales, die de juiste leads op het juiste moment aan uw salesorganisatie overdraagt.

Door de focus van Sales op het behalen van hun omzetdoelstellingen, besteden zij vaak alleen aandacht aan de meest kansrijke leads en blijven contacten die nog vroeg in de sales cyclus zitten, liggen. Het gevolg is dat veel potentiële klanten ergens tussen Marketing en Sales verloren gaan. Dit kost niet alleen marketingbudget maar ook omzet. De Lead-Desk van Paddls is de brug tussen Marketing en Sales, die de juiste leads op het juiste moment aan uw salesorganisatie overdraagt. Zo profiteert u optimaal van de leads die uw campagnes genereren.

De Lead-Desk biedt ondersteuning aan salesorganisaties die reeds een succesvolle propositie hebben geïntroduceerd, maar waar:

- Te weinig leads naar deals worden geconverteerd
- Marketing gegenereerde leads door uiteenlopende redenen niet opgevolgd worden door Sales
- De salescyclus (te) lang is
- Een sterke focus ontbreekt op lead nurturing, zowel online als offline

PADDLS BESCHIKT OVER SALES EXECUTIVES DIE GETRAIND ZIJN OM LEADS TE GENEREREN, KWALIFICEREN EN NURTUREN. ZE HEBBEN VEEL ERVARING IN DE ICT-BRANCHE EN KUNNEN DUS SNEL VOOR U AAN DE SLAG.

ONZE SALES PROFESSIONALS TRANSFORMEREN B2B LEADKWALIFICATIE IN EEN WINSTGEVEND BUSINESSONDERDEEL DAT BIJDRAAGT AAN UW COMMERCIELE DOELSTELLINGEN.

WAT IS DE LEAD-DESK?

BRUG TUSSEN MARKETING EN SALES

Kiest u voor de Lead-Desk van Paddls dan plaatsen we bij u op locatie één of meerdere Sales Executives die specifiek zijn opgeleid voor uw organisatie. Als onderdeel van uw salesteam is het de specialiteit van deze 'bruggenbouwers' om marketingleads te ontwikkelen, kwalificeren en nurturen.

Leads gegenereerd via diverse kanalen worden telefonisch of fysiek opgevolgd. Zo worden uit alle leads de beste opportuniteiten gedestilleerd. Vervolgens worden ze op het juiste moment overgedragen aan uw Salesmanagers.

De inzet van de Lead-Desk zorgt ervoor dat geïnvesteerde marketing- en/of salesbudgetten zo goed mogelijk renderen. Door het converteren van leads naar daadwerkelijke opportuniteiten om producten en/of diensten te verkopen, stijgt uw pijplijn. Zo vergroot u de zichtbaarheid van Marketing, haalt u meer rendement uit het marketingbudget en genereert u meer omzet.

Dit bieden we aan via een Service, waarin we deze bewezen sales talenten aanbieden onder vooraf bepaalde voorwaarden.

U vult bestaande of nieuwe sales vacatures in via onze dienst, waardoor de standaard werkgeversrisico's bij ons als leverancier liggen.

VOORDELEN VAN DE LEAD-DESK

- Professional(s) bij u op kantoor
- Leads kwalificeren en nurturen tot sales opportuniteiten
- Aantrekkelijke sales pijplijn
- Marktontwikkelingen signaleren
- Hogere marketing ROI

Doelstellingen

- Marketing ROI verhogen
- Marketing en Sales verbinden
- Leads nurturen en kwalificeren naar opportuniteiten voor Sales
- Sales pijplijn opbouwen
- Efficiëntie en effectiviteit van Sales vergroten
- Omzet en resultaat van uw organisatie/business unit verhogen
- Continuïteit en structuur brengen in het salesproces
- Zorgen voor een 'closed loop' bij leadgeneratieproces
- Meer inzicht geven in de markt door 'profiling'
- DMU's in kaart brengen t.b.v. Account Based Marketing

WERKWIJZE LEAD-DESK

De 8 stappen

Kiest u voor de Lead-Desk dan plaatsen we één (of meerdere) Sales Executives bij u op locatie. Deze Lead-Desk luistert naar uw interne organisatie en klanten, om kennis over uw proposities te vergaren. Zo kan hij/zij potentiële klanten op aansprekende, inhoudelijke wijze benaderen. Oftewel: de spin in het web tussen Marketing en Sales die continu in contact staat met uw potentiële klant. Een indicatie van het proces wanneer we starten:

1 SELECTEREN

Na beoordeling van de opdracht bekijken we welke Sales Executives voor u in aanmerking komen. Bij beschikbaarheid worden onze Sales Executives via hun cv aan u voorgesteld. Deze fase wordt afgesloten door contractueel overeen te komen.

2 FACILITEREN

Na de keuze vraagt u user accounts en mobile devices aan, zodat de Sales Executive de opdracht binnen uw organisatie optimaal kan uitvoeren.

3 INTRODUCEREN

Onze Sales Executive wordt via uw onboarding proces gebriefd op de te voeren proposities en voorgesteld aan de direct betrokken medewerkers.

4 DEFINIËREN

Wanneer de Sales Executive geïnstalleerd is dienen de targets en KPI's vastgelegd te worden voor zowel Marketing als Sales, alsmede uw verwachtingen van de Sales Executive met betrekking tot die targets.

5 INVENTARISEREN

Vervolgens inventariseert onze Sales Executive met u welke MQL's en SQL's er zijn en gegenereerd gaan worden, waar een vervolgactie nodig is en aan welke voorwaarden een en ander moet voldoen voor een overdracht. Daarnaast wordt er met Sales overlegd of er een targetlist is met accounts waar ze sowieso graag mee om de tafel komen. Deze accounts worden toegevoegd aan de opdracht.

6 ACQUIREREN

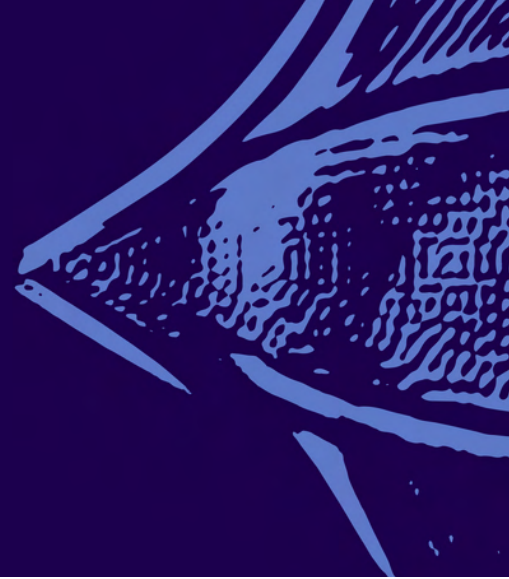
Via online en offline activiteiten worden de doelgroepen geïdentificeerd, geprofileerd, gekwalificeerd, genurtured, geclosed en gerapporteerd aan u via uw systemen.

7 OPLEVEREN

Bij het genereren van een opportunity vindt de hand-over plaats aan Sales. Onze Sales Executive zet de MQL om naar SAL en registreert de opportunity in uw CRM met een marketing label.

8 EVALUEREN

Op frequente basis evalueert u met de Sales Executive een aantal factoren: binnengekomen leads, te verwachten marketing leads, status van de pijplijn en lopende campagnes, samenwerking met Sales etc. Dit is essentieel om tijdig te kunnen bijsturen en de resultaten te borgen. Wij adviseren om wekelijks tot tweewekelijks een evaluatie in te plannen.



FEEDBACK VAN ONZE KLANTEN

Wanneer u Lead-Desk klant wordt dan ontstaat er een zeer intensieve samenwerking met onze Sales Executive. Een samenwerking die we doorlopend met u evalueren en bijsturen waar nodig. Dit werkt twee kanten op en dat maakt de samenwerking een volwaardig partnership.

De feedback die wij van onze klanten krijgen is dat:

- Door de inzet van de Lead-Desk o.a. rendementen van 1:40 tot 1:70 in pijplijnbijdrage worden gehaald. Dit wil zeggen dat iedere geïnvesteerde marketingeuro 40 tot 70 keer terug te zien is in de sales pijplijn van onze klanten.
- De totale sales pijplijn tot 50% groter wordt.
- De closing percentages tot 20% stijgen.
- Door het continu nurturen van doelgroepen, door de groei van de pijplijn en het stijgen van de closing percentages, de druk op Sales om in de laatste maanden van het jaar de targets te halen afneemt. Hierdoor nemen de kortingspercentages die soms gegeven worden af, waardoor de totale marge en dus het resultaat van de organisatie omhoog gaat.
- Marketing door dit alles een serieuzere gesprekspartner wordt van Sales en MT.

Feedback waar wij uiteraard erg blij van worden!

"PADDLS IS EEN WAARDEVOLLE VERLENGING VAN ONS SALESTEAM. DOORDAT WE VIA PADDLS SNEL KUNNEN OPSCHALEN ZIJN ER VEEL MEER KLANTCONTACTEN ÉN CONCRETE LEADS. DEZE SAMENWERKING BEVALT ONS AL JAREN PRIMA."

MICROSOFT NEDERLAND

"PADDLS SNAPT HET TOTALE DEMAND PROCES GOED. DOOR ONZE SAMENWERKING HADDEN WE AL NA EEN HALFJAAR EEN HOGERE PIJPLIJN VALUE MET MARKETING LEADS ALS BRON."

SAP NEDERLAND

Onze klanten

Wij werken o.a. voor Microsoft, Google, Jabra en TinyEye. Zij zetten de Lead-Desk in voor hun eigen Direct Marketing activiteiten of schakelen ons in om het rendement van hun marketingbudgetten in het distributie- en/of reseller kanaal te verhogen.

Wilt u inhoudelijk meer weten over de resultaten die wij bij deze klanten behalen, dan kunnen we u met hen in contact brengen. Verder staan op onze website referenties van verschillende klanten.

GROEI & ONTWIKKELING



Bij Paddls geloven we in de ontwikkeling van onze medewerkers. Zij zijn immers onze belangrijkste succesfactor. Onze mensen zorgen voor groei van de organisatie, maar andersom ook. Zo volgen al onze Sales Specialisten een intern ontwikkelingsprogramma, de Paddls Academy, om te werken aan hun salesvaardigheden. En we beloven niet alleen doorgroeimogelijkheden, we creëren ze ook echt. Het oneindige groeipad noemen we dit.

Doordat onze medewerkers intern kunnen groeien, binden we talent langer aan ons. Tegelijkertijd stimuleren we een positieve vorm van verloop in de organisatie. Verschillende oud-medewerkers zijn inmiddels werkzaam bij onze klanten.

We zijn trots op onze Paddls Academy, die fungeert als een fantastische stroomversneller voor commercieel talent!

De Paddls Academy omvat niet alleen een uitgebreid inwerktraject voor nieuwe medewerkers, maar continue coaching en begeleiding. Learning by doing, daar geloven we heilig in bij Paddls.

**LET'S
CONNECT.
DEVELOP.
GROW**

Contact

Pim Böinck

Algemeen Directeur
commercieel@paddls.nl
+31 (0)76 800 60 00

www.paddls.nl

• **PADDLS**

