

B2B LEAD KWALIFI- CATIE

Leadgeneratie



WAAROM B2B LEADKWALIFICATIE?

U heeft uw doelgroep in kaart maar onvoldoende capaciteit voor acquisitie? U heeft genoeg marketingleads maar te weinig tijd om ze op te volgen en te kwalificeren? Dan kan tijdelijke of structurele ondersteuning in de vorm van B2B Leadkwalificatie uitkomst bieden. Door de inzet van onze Sales Specialisten genereert u kwalitatieve leads en een aantrekkelijke sales pijplijn.

Marketing speelt een belangrijke rol in het genereren van leads. Echter niet iedere lead is een kwalitatieve lead die interessant is voor Sales. Een lead wordt pas relevant als deze de potentie heeft om klant te worden. Alleen is het proces om leads te kwalificeren en te nurturen tijdrovend, met als gevolg dat dit vaak onvoldoende gebeurt. Daardoor haalt u niet het maximale rendement uit uw leads én uw budgetten.

Wij kunnen u helpen met het genereren van kwalitatieve leads, die leiden tot offertes en conversie. Door het bellen van specifieke doelgroepen, online leads en/of deelnemerslijsten en het maken van afspraken met deze contacten, komen uw Sales- en Accountmanagers bij nieuwe organisaties aan tafel. Zo wordt een interessante salesfunnel opgebouwd, die omzet verhoogt en uw investering terugverdiend.

PADDLS BESCHIKT OVER SALES SPECIALISTEN 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 COMMERCIEËLE DOELSTELLINGEN.

LEADGENERATIE & LEADKWALIFICATIE

HOE PAKKEN WE DIT AAN?

Voor de BANT-kwalificatie van uw leads zetten wij Sales Specialisten in die, als onderdeel van uw salesteam, een bijdrage leveren aan uw commercieel resultaat. Afhankelijk van uw wensen ondersteunen wij u vanuit ons kantoor in Breda voor een vast aantal uren per week. Procesmatig en gestructureerd begeleiden onze Sales Specialisten uw leadgeneratie, leadkwalificatie en lead nurturing vanuit de commitment die nodig is om dit proces tot een blijvend succes te maken.

Door een geïntegreerde aanpak met telefonische acquisitie, interne en externe databases, online leads en bijvoorbeeld deelnemerslijsten van uw evenementen wordt een winstgevende salesfunnel gerealiseerd.

WAT LEVERT HET OP?

Met B2B Leadkwalificatie voegt u waarde toe aan de inspanningen van uw marketing- en salesteams. Sales kan zich daardoor richten op het beheer van die relaties die commercieel gezien de moeite waard zijn en een grotere kans op resultaat bieden.

Doelstellingen

- Afspraken met kwalitatieve leads voor Sales (SQL's)
- Toegang verkrijgen tot nieuwe doelgroepen
- ROI verhogen van marketingcampagnes
- Commercieel resultaat behalen onder de beoogde doelgroep

ONZE WERKWIJZE



1 PROJECTKAART

In de Projectkaart staat alle basisinformatie. Wie zijn de relevante contactpersonen aan uw en onze kant en wat hebben we afgesproken over de campagne? Hier wordt ook alle informatie m.b.t. uren en resultaat vermeld; voor het totaal en per week. Hoeveel uren hebben we in budget, hoeveel uren zijn er besteed aan bellen en administratie? Wat is het target van het project? Lopen we voor of achter qua uren en resultaat? Alle informatie omtrent uren en resultaat wordt uit ons centrale urenregistratiesysteem en call applicatie gehaald, zodat we altijd beschikken over de meest recente en accurate informatie.

2 EXPORT

In de data-export staan alle gegevens die gemuteerd zijn op record niveau. Hierin ziet u dus welke records aangeraakt zijn en wat de status is, inclusief alle notities. De export heeft qua kolommen de standaard indeling van onze call applicatie. Dit is aan te passen naar uw standaarden, zodat u een betere upload kunt draaien in uw systeem. Wij passen dan simpelweg de kolommen aan. We kunnen ook specifieke vragen of kolommen aanmaken voor u.

In de export ziet u welke records nog open staan en afgesloten zijn, met daarbij de status. Dit verdelen wij over een status van de calls en een status van de records. De Delivery analyseert deze export op wekelijkse basis om te zien hoe de dataset zich ontwikkelt. Door deze analyse ziet de Delivery ook welke werkzaamheden in de call applicatie wel of niet goed worden verwerkt door de Sales Specialist(en).

Daarbij valt op hoe de dataset zich ontwikkelt op het gebied van slagingskans en geeft de export inzicht in waarom records wel of niet converteren en wat daar de achterliggende reden voor is. Met deze inzichten kan de Delivery bij u met verbetervoorstellen komen en eveneens de Sales Specialist(en) inhoudelijk coachen o.b.v. feiten.

3 WEKELIJKSE EVALUATIE

Naast de bijgewerkte projectkaart ontvangt u wekelijks een overzicht van de leads die zijn gebeld en wat er is besproken. Ook krijgt u een export van de geraakte data met alle details. Wekelijks heeft u een evaluatie call met de Delivery en Sales Specialist om de voortgang te bespreken.

4 SALESFUNNEL & ROI

Alle leads worden geregistreerd in de salesfunnel. Tijdens de wekelijkse evaluatie wordt de follow-up van iedere lead besproken. We monitoren de ontwikkeling van de leads wekelijks. Als er een offerte uitgebracht wordt noteren we het orderbedrag en de slagingskans en komen we tot de 'gewogen omzet' in de pijplijn voor de campagne. Deze feedback van Sales na de afspraak wordt genoteerd en als een lead 'lost' is noteren we de reden van afvallen. Zo analyseren we continu en sturen we bij waar nodig.

ONZE WERKWIJZE



5 LEADFORMAT

U ontvangt van ons per afspraak een uitgewerkt Leadformat per mail. Alle formats worden apart opgeslagen in bovengenoemde salesfunnel. Hierin staat alle relevante informatie voor u om de afspraak op te volgen: alle basisgegevens van de organisatie en contactpersoon t.b.v. opvolging, met daarbij een inhoudelijke beschrijving van de kwalificatie en de gespreksnotitie met de call to action.

6 WEKELIJKSE EVALUATIE

Bovenstaande documenten worden standaard wekelijks met u besproken in de evaluatie. De combinatie van deze documenten maakt dat de Delivery u een gedegen rapportage kan bieden met verbetervoorstellen. De uitvoerende Sales Specialist(en) nemen ook deel aan deze evaluaties tenzij er teveel Sales Specialisten op uw project zitten. In dat geval neemt de Delivery vaak alleen deel, omwille van efficiëntie.

Naast de documenten bespreken we ook wat we kunnen verbeteren aan onze onderlinge samenwerking. Niet alleen onze betrokkenheid en input is essentieel voor het laten slagen van dergelijke campagnes, ook die van u.

BEGELEIDING DOOR EEN DELIVERY

De Delivery is eindverantwoordelijk voor het project en tevens uw eerste aanspreekpunt. De Delivery rapporteert op wekelijkse basis.

Telefonische leadgeneratie is een vak. Wij werken continu aan de ontwikkeling van onze Sales Specialisten. Ze volgen een intern programma om te werken aan hun salesvaardigheden. Met behulp van mee-bel sessies, monitoring van call input (pogingen), terugluisteren van opnames en het invullen en bespreken van quality sheets beoordeelt en coacht de Delivery het werk van de Sales Specialist, om de kwaliteit te waarborgen.

(OPSTART) PROCES LEADKWALIFICATIE

De 8 stappen

1 ADMINISTRATIEVE ZAKEN

Tekenen van de samenwerkingsovereenkomst, bepalen van de startdatum.

2 DOELGROEP BEPALEN

Aanleveren van uw klantenbestand of invullen en concretiseren doelgroepselectieformulier.

3 BRIEFING

Invullen briefing document en vervolgens bespreken bij u of bij ons op locatie met Delivery en Sales Specialist.

4 BOODSCHAP BEPALEN

Bepalen van de boodschap waarmee de Sales Specialisten de markt gaan benaderen, o.b.v. een bewezen succesvolle gespreksstructuur.

5 PROJECTKAART

Vastleggen van de gemaakte afspraken in de projectkaart.

6 START PROJECT

Start van het project na een akkoord op de projectkaart.

7 RAPPORTAGE

Voortgang bespreken tijdens de wekelijks call met de Delivery en Sales Specialist.

8 EVALUATIE

Evalueren van de opstartfase om de succesformule aan te scherpen voor de rest van het project indien nodig.

NEXT LEVEL LEADKWALIFICATIE

Bij u op locatie

DEDICATED SALES SPECIALIST TIJDELIJK BIJ U OP KANTOOR

Next level Leadkwalificatie? Kies dan voor de Lead-Desk:

De Sales Specialist van uw leadkwalificatie project is uw partner die proactief en toegewijd is, en commercieel succes boekt. U kunt er ook voor kiezen om deze Sales Specialist tijdelijk in huis te halen. De Lead-Desk noemen we dat.

Onze Lead-Desk 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. Meer informatie over de Lead-Desk leest u in de gelijknamige brochure en op onze website.

VOORDELEN VAN DE LEAD-DESK

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

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**

