



Skyscraper Findbusiness

B2B Leadgeneratie: Op het juiste moment aan de juiste tafel

Meer leads, je marketingplannen versterken en uiteindelijk meer concrete sales. Is dat niet wat we allemaal willen? We merken dat veel bedrijven kraakhelder hebben waar ze voor staan en wat ze willen vertellen, maar nog niet weten aan wie of hoe ze dat moeten doen. Jouw dienst staat als een huis, maar dat huis moet de markt nog op.

Mocht het jou ook nog ontbreken aan veel salesleads, of de juiste doelgroep en contactpersonen en heb je wel een piekfijn product dat klaarligt? In deze Skyscraper vertellen we je meer over het bereiken van jouw doel: business-to-business leads. Kom op het juiste moment aan tafel bij de juiste personen.

Metten is weten

Het begin van een goed gevulde, relevante business-to-business salesfunnel is weten wie je wil bereiken. Als we met jou gaan werken, bespreken we in een gratis kennismakingsessie wie jouw doelgroep is. Wij weten waar we deze bedrijven kunnen vinden, niet alleen door onze connecties, maar ook door jarenlange ervaring in vakkundige research. We stellen een prospectdatabase voor je op, met bedrijven die we rangschikken op relevantie.

Het is namelijk belangrijk om te weten waar én wanneer er kansen gaan vallen, zodat jij altijd *on top of the game* bent.

Heb je zelf al veel marketingdata op de plank liggen? Perfect! We helpen je met het organiseren en prioriteren van jouw prospects. Heb je nog geen kant-en-klare lijsten liggen of heb je de markt niet helemaal helder in kaart gebracht? Begin met een complete lijst van mogelijk interessante bedrijven, zodat je als allereerste stap duidelijk hebt waar jij aan tafel wil komen te zitten.

Laat je jouw database niet opstellen door ons, maar doe je het liever zelf?

Zorg dan dat de volgende gegevens in ieder geval niet ontbreken:

- Basisgegevens als adressen
- Contactpersonen met de juiste, actuele functies
- Financiële kengetallen
- Concurrenten
- Gebruikte technieken
- Omvang van afdelingen en het gehele bedrijf
- Bron van eerste contact

Nu jij je database hebt opgesteld, is de volgende stap B2B databasemanagement. Veel bedrijven hebben daar een sales- of marketingafdeling voor, maar als je simpelweg de mankracht of middelen daar niet voor hebt, kan het handig zijn dit uit te besteden of zelf goed op te pakken. En goed bij te houden, want wij geloven in langdurige relaties.

Meer informatie? Mail ons op contact@findbusiness.nl of bel direct naar [040-7820181](tel:040-7820181)

Het gaat er niet om dat jij een afspraak krijgt, maar dat jij direct vanuit jouw benadering concrete business genereert. Het is van belang je marketingbudget en mankracht op de juiste manier in te zetten, zodat er geen verspilling kan ontstaan. Vanuit onze data inzichten (data intelligence) vormen we een breed inzicht in de markt (market intelligence), waardoor we je input geven om te gaan handelen. Deze informatie is essentieel in het bepalen van jouw strategie.

Daarom hebben we wat tips op een rijtje gezet om jouw eerste contact met prospects ook daadwerkelijk vruchtbaar te maken.

Dat telefonische marketing ouderwets is, geloven wij niet. Onze sales teams geloven in een persoonlijke aanpak, waarbij opvolging van warm contact centraal staat. Het is van belang kansen aan te voelen en ze op het juiste moment op te volgen. Koude acquisitie kan je ontzettend vooruit helpen, maar ga altijd contact aan vanuit de data die je hebt liggen.

Stel jezelf de volgende vragen:

Bij welk bedrijf staat mijn hot topic op dit moment op de agenda?

Is mijn dienst of product iets dat nu leeft, of pas op termijn?

Ga ik mijn eigen prospects bellen of besteed ik dit uit?

Bij het uitbesteden van jouw koude acquisitie en salesopvolging is het van belang goed te kijken naar de wensen van je klant. Maak jouw gewenste aanpak bespreekbaar.

Afspraak is hoofdzaak

Bij Findbusiness werken we altijd met een 'Kickoff sessie', waarin wij helder krijgen wat jouw groeiplannen zijn en op welke manier we dit gaan bereiken. Is het bijvoorbeeld gewenst dat er elke week wordt gebeld? Is er behoefte aan opvolging via mail, social media of via contactformulieren van jouw website?

Als je de keuze maakt jouw sales (gedeeltelijk) uit te besteden, is het belangrijk een duidelijke businesscase te hebben liggen. We helpen je met concrete doelen stellen, die we halen door de juiste opvolging en reflectie op ons eigen werk. Zo komen we tot meer leads, die je kansen in je netwerk ontzettend vergroten.

Naast telefonische marketing en koude acquisitie geloven wij in de combinatie van inbound marketing, met outbound interactie. De beller is sneller, maar de opvolging is goud. Heb je bijvoorbeeld jouw online marketingplan helder in kaart gebracht?

Content

De combinatie van off- en online marketing helpt je tot succesvolle salesresultaten te komen. Zo zijn SEO, online advertising en content creatie en management belangrijke tools om je verder te helpen. Weet je niet waar je moet beginnen? Begin met de volgende stappen:

- Is mijn website goed vindbaar op Google met de juiste zoektermen?
- Zijn mijn teksten uitnodigend, helder én trekken ze de juiste zoekers aan?

Als je vindbaarheid nog niet optimaal is, kunnen onze marketeers jou verder helpen. We bespreken samen welke doelgroep voor jou belangrijk is en maken een analyse van waar zij op zoeken. Vervolgens zetten we een deel van jouw marketingbudget in om je online presentatie te verbeteren.

Slimme marketingtools als SEO-geschreven blogs, skyscrapers of giveaways kunnen je publiek niet alleen trekken, maar ook boeien en aan je binden. Laat zien dat jij de expert bent binnen jouw vakgebied. Alles valt of staat met een goede eerste indruk.

Be social

Het is niet alleen in face-to-face-interactie van belang om sociaal te zijn, maar ook online moet je tegenwoordig wel sterk vertegenwoordigd zijn. Breng je imago en kernwaarden goed in kaart en treed er daarna mee op de voorgrond.

Vind je het lastig om content te maken, of vind je de regelmaat van het posten een struikelblok? Veel bedrijven besteden hun online marketing tegenwoordig uit. Door het aan experts over te laten, houd jij tijd over om te doen waar je goed in bent.

Door tools als mailings, content op kanalen zoals LinkedIn, Facebook en Instagram en direct messaging, zorg jij dat je op alle mogelijke plekken aanwezig bent. De combinatie met de telefonische marketing die wij maken, zorgt ervoor dat geen kans onbenut blijft.

Dus, bel ons eens om nóg meer te leren over een goede aanpak van jouw sales- en marketingactiviteiten. Dan bellen wij voor jou, op weg naar ons gezamenlijke einddoel: meer salesleads.

