

MARKETING AS A SERVICE

ONLINE MARKETING EN TELEMARKETING: EEN SUCCESVOLLE COMBINATIE IN LEADGENERATIE

De droom van commerciële mensen is om op het juiste moment bij de juiste prospect aan tafel te komen en te scoren. Daarvoor is niet alleen goed relatiebeheer nodig, zodat de binding met de potentiële klant steeds sterker wordt. Ook de inspanningen van de marketingafdeling zijn ontzettend belangrijk. Tegenwoordig zijn er heel veel marketingactiviteiten via verschillende kanalen mogelijk, waarvan de resultaten gemonitord moeten worden en waar nodig aanpassingen gedaan moeten worden. Een marketeer moet er constant bovenop zitten, wat zeer tijdrovend is! Maar met de juiste resultaten wordt uw markt herkend en uw propositie interessant bevonden wanneer u zelf in contact treedt. Maar dan zonder dat de sales in die voorfase veel tijd kost. Dat kan!

360° MaaS: **Marketing as a Service**

U kunt de benadering van uw doelgroep via de combinatie online/telemarketing voor een vast bedrag, per organisatie in uw doelgroep, uitbesteden. Waardoor u zeker weet dat uw doelgroep behartigd blijft en de afspraken automatisch in de agenda van uw salesteam komen. Via ons all-in–fixed-price concept behartigen wij de relaties in uw doelgroep gedurende een heel jaar en zorgen voor kwalitatieve afspraken op het juiste moment.

De onderdelen van deze Marketing as a Service dienstverlening zijn:

- LinkedIn advertising om de zichtbaarheid binnen de doelgroep te vergroten. Op basis van de herkenbaarheid van het merk, wordt het gesprek gemakkelijker.
- Gerichte online campagnes op basis van gedrag of interesse.
- Marketing automation flows waardoor met elke stap toegevoegde waarde aan uw potentiële klant wordt toegevoegd en u onder de aandacht van uw geïnteresseerde doelgroep blijft.
- Leadherkenning en kwalificatie via de website.
- Telefonisch contact op het juiste moment om een afspraak te maken of om de inhoudelijke kennis te ontvangen, als men nog niet direct een afspraak wil maken. Zo worden kwalitatieve leads gegenereerd en wordt uw potentiële klant gedurende het gehele jaar op een professionele wijze behartigd en kan uw salesteam op het juiste moment in gesprek gaan.





WAT KOST 360 MAAS?

Om de relaties in uw doelgroep gedurende het gehele jaar zowel online als telefonisch te behartigen, is een fixed price van toepassing. Zo weet u precies wat u aan marketing en saleskosten nodig heeft om de doelgroep te behartigen tot uw sales aan tafel zit. De kosten zijn afhankelijk van de grootte van uw doelgroep:

AANTAL ORGANISATIES IN DE DOELGROEP	KOSTEN PER TE BEHEREN ORGANISATIE PER JAAR
1000	€ 60,-
500	€ 85,-
250	€ 135,-

MET MARKETING AS A SERVICE LEVEREN WIJ:

- Een positieve naams- of merkbekendheid bij uw doelgroep
- Genereren we inhoudelijke relevante afspraken voor uw sales
- Voorzien we u van relevante marktdata + data analyse over uw doelgroep zodat u verdere strategische keuzes kunt maken
- Inclusief inrichting en beheer van alle benodigde systemen zodat u daar geen omkijken meer naar heeft.

WIE IS DE BEDENKER VAN 360MAAS?

Het 360MaaS concept wordt u aangeboden door de samenwerking van Lead Development Company (LDC) en Fuedl.

Door het samenspel van de expertisegebieden van Fuedl (online leadgeneratie en cross selling) en LDC (telefonisch genereren van new business afspraken) wordt het beste resultaat bereikt: concrete afspraken voor uw sales en positieve zichtbaarheid bij uw potentiële klanten zodat ze u niet vergeten.