

Lead Generatie

WAT KAN +CLICK! VOOR U DOEN?

De Lead Generatie training is gebaseerd op de kennis die +CLICK heeft van inkooporganisaties en het inkoopproces gecombineerd met sociale media. Na deze training bent u in staat om de leads te genereren die een inkoopstrategie hebben die past bij uw verkoopstrategie. Uw weet hoe u van deze leads klanten kunt maken in een vroeg stadium van het inkoopproces. Tijdens de training begint u al met het genereren van deze leads en u gaat naar huis met een praktisch plan om ze om te zetten in waardevolle klanten!



LEAD GENERATIE BIEDT EEN STRUCTURELE BENADERING OM DIE LEADS TE VINDEN DIE HET BESTE BIJ UW STRATEGIE PASSEN EN DEZE LEADS TE BENADEREN OP HET MOMENT DAT DE KANS OP SUCCES HET GROOTSTE IS. HET MAATWERK COMMUNICATIE PROGRAMMA GARANDEERT EEN 4 X GROTERE KANS OP TOEGANG TOT DE JUISTE BESLISSERS.

Hoe werkt het?

- + inventariseer de bedrijven die u klant wil maken
- + vind hun inkopers en de beslissers die deze inkopers beïnvloeden
- + classificeer hen naar inkooporganisatie en inkoopertype[®]
- + maak voor elke lead groep een maatwerk communicatie programma
- + gebruik social media gecombineerd met traditionele methodieken om deze leads al in een vroeg stadium van het inkoopproces in klanten om te zetten



Overzicht van uw markt

Creëer een volledig overzicht van uw targets en de status van hun inkoopproces

+CLICKs' kennis van de inkoopmarkt helpt u om klanten in het meest winstgevende segment van uw markt te identificeren en hun inkopers en andere beslissers te vinden.



Classificeer uw leads

Gebaseerd op hun inkoopstrategie en inkoopertype[®] groepeer u gelijksoortige beslissers

+CLICK! helpt u om de inkoopstrategie en het inkoopproces van uw leads te identificeren zodat u ze kunt classificeren en op de juiste manier benaderen



Maatwerk communicatie programma

Maak een communicatieplan dat het beste bij uw leads past!

+CLICK! helpt u om te communiceren met uw leads op een manier die naadloos aansluit bij hun inkoopstrategie en inkoopproces. Hierdoor brengt u de CLICK! met het juiste type in koper tot stand!

Lead Generatie

Anton Rutgers



Anton Rutgers heeft 25 jaar inkoopervaring opgedaan in directie- en management functies bij grote bedrijven als Numico, PWC, Philips en Burgers Ergon.

In deze periode heeft hij vaak gezien hoe onbegrip tussen inkopende en verkopende partij kan leiden tot onnodig lange trajecten, disputen en het niet bereiken van de voor beide partijen optimale oplossing.

De interne samenwerking bij inkopende bedrijven wordt steeds sterker waardoor een inkoper op een andere manier wordt aangestuurd, denkt en handelt. Het is voor de verkopende partij vaak moeilijk om de kern van de vraagstelling te vinden en de eigen toegevoegde waarde te bepalen. Veelal wordt er gedacht vanuit het eigen aanbod omdat men niet weet hoe de inkoper tegen hun markt aankijkt. Hierdoor wordt vaak veel energie gestoken in leads waarbij de kans op succes klein is en blijven elders veelbelovende mogelijkheden liggen.

Anton zit hier als coach van inkopers en verkopers vaak tussenin en probeert een betere samenwerking tussen inkopende en verkopende partij tot stand te brengen. Met de training LEAD GENERATION hoopt hij hieraan een bijdrage te kunnen leveren door de juiste partijen bij elkaar te brengen.

Wilt u meer informatie? Bel Anton op 06-41864183



Vind de beste leads en maak er klanten van in een vroeg stadium van het inkoopproces!



Havenstraat 87
2102 LB Heemstede
Nederland

T +31 23 7432149
E anton@clicktrainingen.nl
www.Clicktrainingen.nl

- + Training inkoop voor verkopers
- + Onderhandelgame
- + Training basis inkoop
- + Training Category management

