Uitgave
Zomer 2021

2XCEED
Marketeers on Demand

Deze uitgave is samengesteld door het team van 2xCeed.

MARKETING

Van klant naar medewerker

Rogier van den Hoed

Heb je dat ook wel eens meegemaakt? Dat je iets deelt op je website of een social platform en dat nog geen paar minuten later de eerste bestelling of reactie binnenkomt? Die ervaring was voor mij het sein dat ik 15 jaar geleden van Graficus naar Online Marketeer wilde doorgroeien. Dan kon ik 'live' de impact bijhouden van mijn creaties. Met een brochure of folder is dat lastiger te meten.

Mijn naam is Rogier van den Hoed en ik ben sinds januari werkzaam bij 2xCeed als Senior Online Marketeer.

Display strategie uitbouwen

De afgelopen 5 jaar was ik werkzaam in de reisbranche bij Buro Scanbrit, een gespecialiseerde tour operator. 2xCeed heeft Buro Scanbrit heel praktisch geholpen met het omzetten van oude flash banners naar HTML5. Zo konden wij de display strategie verder uitbouwen en verkeer genereren van hogere kwaliteit.

Veel nieuwe online disciplines

In 15 jaar tijd heb ik het online landschap enorm zien groeien en veel nieuwe disciplines erbij zien komen. In het begin kon je nog een digitale nieuwsbrief sturen en een open ratio van minstens 50% verwachten. Dat betekent dat zeker de helft van de ontvangers daadwerkelijk de nieuwsbrief opende. Bij het per post verzenden van een catalogus voegde je een Direct Mail toe om verkeer naar je website te krijgen. Dat werkte ook goed.

Traffic is versnipperd

Tegenwoordig is de bron van website traffic veel meer versnipperd. Van Google Ads, Facebook en je nieuwsbrief of via een banner en een blog artikel komen bezoekers naar je toe. Hierdoor is het pad dat een gebruiker online en ook offline aflegt veel complexer geworden. Een goede website analyse brengt in kaart waar ruimte is voor verbetering op je website.

> "Meet uit welke bronnen je website traffic komt. Doe je voordeel met data."

Baseer keuzes op data

Door deze complexiteit kun je niet meer zonder data. Wie continu kijkt naar de juiste data in een volledige context, kan hierop de beste keuzes baseren. Door voortdurend en op verschillende manieren je data te monitoren en analyseren kun je je online uitingen, campagnes en website op de juiste manier blijven doorontwikkelen. Zo blijf je meebewegen met hoe jouw klant zich online gedraagt.

Online strategie op orde?

Hoewel de data inzicht geeft, is nog steeds de manier waarop je communiceert met bezoekers en klanten de grootste variabele. Doe je dat via Social Media, een nieuwsbrief, banner of advertentie? En wat is het effect van die uitingen? Zit je goed met je online strategie, of kun je bijsturing gebruiken? Samen met de experts van 2xCeed kan ik je helpen om jouw data inzichtelijk te maken. Zo vinden we samen jouw doelgroep, zodat je die op het juiste moment met de juiste boodschap kunt benaderen.

SOCIAL MEDIA

Contentkalender 2021

Download hier

Kun je wel wat inspiratie gebruiken voor jouw posts op Social Media? We hebben een content kalender voor je samengesteld met alle officiële feestdagen en evenementen. Ook zijn er elke maand verschillende opdrachten die je kunt uitvoeren voor meer interactie op Social Media. Download de kalender gratis en ga direct aan de slag!

CORONA-UPDATE

We zijn weer open!

Ben je Corona moe en heb je zin om aan de slag te gaan met jouw marketing? We lopen over van inspiratie om jullie te helpen met het verbeterd neerzetten van de marketing strategie.

Benieuwd wat we voor jou hebben bedacht? De koffie en thee staat op anderhalve meter voor je klaar in Soest. We zijn weer open!

“Op een eenvoudige, slimme manier. Heldere, goed in beeld gebrachte informatie zodat men weet waarvoor ze bij jou moeten zijn.”

De Saleskit als ultiem visitekaartje

Door mijn ervaring als Sales Manager bij het destijds grootste Media bedrijf van Nederland, De Gouden Gids, word ik door veel klanten en relaties gevraagd mee te kijken naar de sales strategie en sales plannen. Marketing en Sales schuurt natuurlijk dicht tegen elkaar aan en kunnen in principe niet zonder elkaar, maar ook heel vaak niet met elkaar. ;-)

Marketingplan, goede combi van bestaand en nieuw

Samen met onze klanten kijken we naar wat er al is en natuurlijk ook naar wat we nodig zullen hebben. Om te beginnen verzamelen we alle wensen, projecten, programma's en content op een centrale plek. Vervolgens gaan we kijken naar de gewenste content en vullen we alles aan tot er een ultiem marketingplan klaar ligt. Vaak zien we dat het plan er wel is maar de executie niet tot stand komt. Dat is zo ontzettend jammer van al het werk. Bij 2xCeed kijken we juist uit naar het moment waarop we het marketingplan kunnen vertalen naar een echte Sales kit. Een 'digitale koffer' met gereedschap, die je meeneemt naar afspraken met potentiële klanten, die je kunt gebruiken in het offerte traject en uiteraard voor de inrichting van de nieuwe klantrelatie.

> "Een 'digitale koffer' met gereedschap, die je meeneemt naar afspraken met potentiële klanten, die je kunt gebruiken in het offerte traject en uiteraard voor de inrichting van de nieuwe klantrelatie."

Sales toolkit voor meer conversie, sales en zichtbaarheid

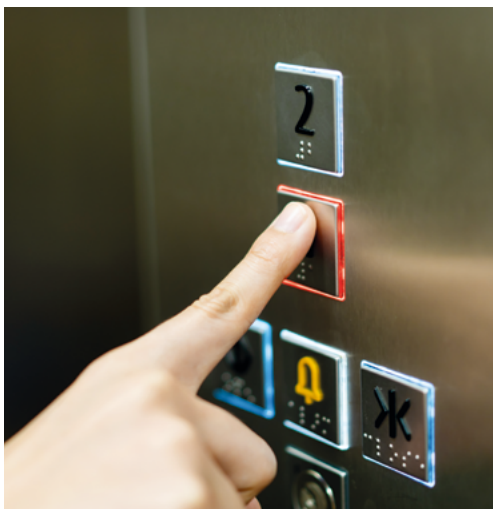
Wat is dat nu precies een Sales kit of beter Sales toolkit? Het is dé manier om je prospects door het verkoopproces heen te voorzien van de juiste informatie. Op een eenvoudige, slimme manier. Heldere, goed in beeld gebrachte informatie zodat men weet waarvoor ze bij jou moeten zijn. Waarmee de prospect snapt dat jij de oplossing bent van de behoefte, het probleem.

Er zijn verschillende ideeën over wat een goede sales toolkit is. Daar is geen eenduidig antwoord mogelijk. Wij geloven in maatwerk, uniek zijn en onderscheidend. Daar maken wij het verschil voor onze klanten. Als je een Sales kit goed inricht dan komt daar alles samen wat het bedrijf vertegenwoordigt en wil uitstralen. Sales mensen moeten goed kunnen improviseren. Dat is een gave. Het is een moeilijk vak met veel stress, targets en omgaan met "nee". Door als bedrijf jouw sales mensen te faciliteren en ondersteunen met een ultiem ingerichte Sales kit, ben je minder afhankelijk van de improvisatie en creativiteit van jouw sales-team. Jouw bedrijf wordt gepresenteerd zoals je dat wilt en de conversie, het bereik en de cijfers zullen positiever zijn dan je gewend was.

Wat bevat een goede saleskit?

Positionering of elevator pitch

Wat los je op, voor wie doe je dat, hoe doe je dat en welk resultaat genereer je hiermee? Prikkelend, onderscheidend, verleidelijk en betrouwbaar. Wees eerlijk en houd het simpel.



Q&A

In een salesgesprek worden nooit alle vragen beantwoord. Zorg ervoor dat veel vragen grotendeels kunnen worden beantwoord door een FAQ overzicht. Vragen creëren onduidelijkheid en onveiligheid en beïnvloeden de conversie in negatieve zin. Maak een duidelijk overzicht met vragen en antwoorden die veelvuldig worden gesteld. Denk hierbij aan verkennende vragen (met wie heb ik te maken), adviesvragen (wat kan ik met de dienstverlening en/of producten bereiken) uitdagende vragen (hoe is de prijs opgebouwd, is er korting mogelijk *-BELANGRIJK: GEEF NOOIT KORTING!-*) en bevestigende vragen (levertijden, service en logistiek).

Omgaan met bezwaren

Geef duidelijk mee aan jouw sales mensen hoe om te gaan met bezwaren. Omdat mensen van nature weerstand hebben tegen jouw aanbod is het maar beter hier goed op voorbereid te zijn. Hierdoor

> "Laat zien hoeveel beter de klant bij jou uit is dan bij de concurrent? Let wel op: kraak nooit de concurrentie af, ga uit van je eigen kracht!"

zal jouw reactie op die bezwaren meer ontspannen overkomen. En daarmee ook veel overtuigender. Vergeet niet mee te veren. Ga niet in de aanval en verdedigen roept ook weerstand op. Een aanvullende training vanuit 2xCeed maakt dat je hier snel grote stappen vooruit kunt maken.

Referenties

Je kunt uiteraard zelf vertellen dat je heel goed bent in wat je doet maar krachtiger en betrouwbaarder is het als jouw klanten dit zeggen. Zorg voor een aantal referenties die ook daadwerkelijk te verifiëren zijn.

Factsheets

Cijfers, successen en keiharde data op een simpele en heldere manier weergegeven.

Calculatiemodel/scan

Laat zien hoeveel beter de klant bij jou uit is dan bij de concurrentie? Let wel op: kraak nooit de concurrentie, ga uit van je eigen kracht!

Calculatiemodel/scan

Laat zien hoeveel beter de klant bij jou uit is dan bij de concurrent? Let wel op: kraak nooit de concurrentie af, ga uit van je eigen kracht!

Presentatie voor het management

Er zijn vaak meerdere mensen bij een salesproces betrokken: beslissers, beïnvloeders en initiators. Vaak heb je in eerste instantie alleen contact met een initiator. Het is van groot belang voor de conversie om hem/haar ook tools te geven, zoals een goede presentatie, waarmee de andere beslissers in het proces kunnen worden overtuigd.

Implementatie-stappenplan

Je hebt de klant kunnen overtuigen. Jullie gaan met elkaar in zee. Zorg dat je de klant goed begeleid en een warm welkom geeft met een heldere structuur en duidelijke stappen. Dit creëert veiligheid en voorspelbaarheid. Je laat hiermee zien dat de klant de juiste keuze heeft gemaakt en het zorgt direct voor een goed en betrouwbaar gevoel.

Nieuws over trends en veranderingen in de branche van de doelgroep

Je kunt hier denken aan een bedrijfsbrochure, businesscases, succesverhalen maar ook nieuws en informatie over gewonnen prijzen en waarderingen en resultaten c.q. interpretaties van recent marktonderzoek.

Ben je op zoek naar meer leads en vooral meer sales. Laten we dan eens een afspraak maken. Dan laat ik je graag zien hoe wij onze Sales tool kit hebben ingericht en zullen wij jou inspireren hoe je dat kunt aanpakken voor jouw organisatie.

Martine Kruyning

Ben jij klaar voor meer klanten en meer sales?

Natuurlijk ben je dat! ☺

2XCEED
Marketeers on Demand

Met een Sales toolkit maak je het verschil en laat je effectief jouw resultaten groeien.

Marketeers on Demand