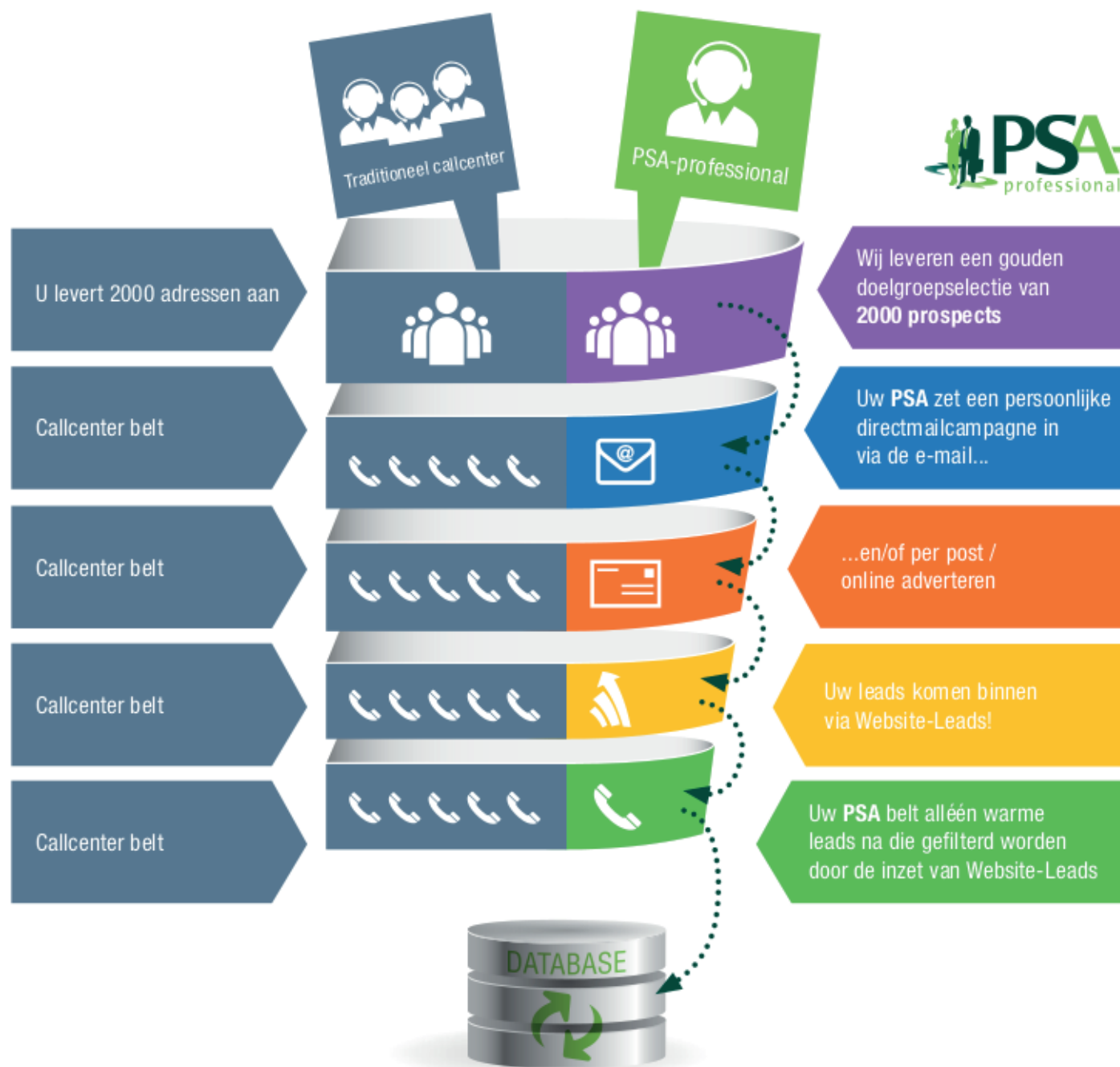


Tot wel **75% BESPARING** ten opzichte van een regulier callcenter!

Een traditioneel callcenter belt uw lijst van 2.000 bedrijven af en verstrekt u de resultaten samen met een stevige rekening voor 200 bel-uren of per gemaakte afspraak. **PSA-professional** kiest er juist voor om minder te bellen met minstens hetzelfde resultaat. Dat bereiken wij dankzij inzet van onze moderne technieken. Hierdoor is professionele acquisitie binnen het bereik van de ZZP'er en het MKB gekomen en kan het grootbedrijf slimmer en efficiënter haar markt bewerken.



Resultaat:

méér beluren voor minder resultaat

Resultaat:

minder beluren met meer afspraken = **kostenbesparing tot 75%!**



De commerciële kracht van uw eigen personal sales assistant

MODERNE TECHNIKEN

Zoals verteld heeft de Personal Sales Assistent moderne middelen tot haar beschikking, die bovendien uniek zijn in de callcenterbranche. Dit is dan ook de reden dat wij onszelf een marktwerkingsbedrijf noemen en geen callcenter.

NIET ALLEEN BELLEN, OOK MAILEN

Omdat het bellen van 2.000 bedrijven ongeveer 1800 keer "geen interesse" oplevert, zet de PSA persoonlijke e-mailmarketing in om de 'geen interessegroep' zoveel mogelijk op voorhand eruit te filteren. Bellen is immers veel duurder dan het zenden van een e-mail.

WEBSITE-LEADS ALS LEADGENERATOR

Om de response op de e-mail, zoals een bezoek aan uw website, goed te kunnen monitoren heeft de PSA nog een middel: Website-Leads. Deze tool zet websitebezoekende bedrijven om in concrete bezoekersrapportages inclusief contactgegevens die uw PSA vervolgens commercieel kan opvolgen.

Daarnaast versterkt Website-Leads uw onlinecampagnes door de bezoekers in kaart te brengen die niet doen wat u wilt: namelijk contact met u opnemen. Al deze werkzaamheden leveren concrete leads op die commercieel worden opgevolgd door onze ervaren Personal Sales Assistants.

MEER MARKTINFORMATIE

Een marktwerkingsbedrijf zorgt ervoor dat uw markt zo goed mogelijk in kaart wordt gebracht. Daarom is het belangrijk dat van de leads die (nog) geen afspraak of offerte opleveren duidelijk wordt wat daarvan de reden is. Wij leggen elke call vast middels een op maat gemaakt belscenario waarin de diverse uitkomsten van een gesprek worden voorzien van goed rapporteerbare informatie. Denkt u daarbij aan uw concurrenten, lopende (abonnements)verplichtingen en hun aflooptdatum of de reden waarom een bedrijf niet geschikt blijkt te zijn om uw klant te worden. Dit wordt allemaal aan u gerapporteerd, zodat elk goed telefoongesprek u informatie oplevert.

PSA-professional kan overigens zelfs nog een stap verder gaan in de voorbereiding. Wij kunnen een volledige analyse van uw gehele klantenbestand uitvoeren met als uitslag welk marktaandeel u exact in Nederland heeft en de groeipotentie in de diverse (sub)branches. Bedrijven die nog geen klant van u zijn kunnen wij daardoor eenvoudig tot uw doelgroep bepalen, zodat uw PSA optimaal uw markt kan bewerken en vergroten.

KOMT U SNEL BIJ ONS LANGS VOOR EEN AFSpraak?

Als u serieuze plannen heeft om op professionele en efficiënte wijze uw marktaandeel te verkennen en te vergroten, dan nodigen wij u graag uit voor een gesprek in Nieuwegein. Wij laten u kennis maken met onze diensten om zo samen de juiste salesfunnel op te zetten.