

Op zoek naar
nieuwe klanten?



Search & Results

Wij vinden de klanten die u zoekt

Wij vinden
de klanten
die u zoekt

The Art of Selling

Succesvol klanten werven is op het juiste moment het juiste aanbod doen aan het juiste bedrijf en de juiste contactpersoon. Dat vergt kennis en ervaring op het gebied van databasemarketing, verkooptechniek, directe communicatie en marketingstrategie. Maar ook focus en discipline.

Search & Results verstaat deze kunst als geen ander.

We vertegenwoordigen
een nieuwe manier van
werken: meetbaar en
doeltreffend



U heeft regelmatig nieuwe
klanten nodig die flink bijdragen
aan uw winst. Maar hoe komt u
aan die klanten?

Search & Results ondersteunt bedrijven in het werven van nieuwe klanten. We vertegenwoordigen daarbij een nieuwe manier van werken: meetbaar en doeltreffend. Het resultaat: aantoonbaar meer omzet bij gelijkblijvend budget! Het woord 'aantoonbaar' mogen we gebruiken omdat de werkwijze is onderzocht onder auspiciën van de Europese Unie. Deze is bovendien dermate krachtig bevonden, dat de EU voor het eerst in de geschiedenis aan een marketingmethode subsidie heeft verstrekt.

Specialist in zakelijke klanten werven

Search & Results is specialist in de zakelijke markt. We leveren respons, leads of goed gekwalificeerde new business afspraken. Ook vergroten we de omzet bij bestaande klanten, leveren en reorganiseren we databases en analyseren we klantbestanden en doelgroepen. Tot slot adviseren we bedrijven over hoe ze hun eigen commerciële proces kunnen optimaliseren. We maken dus gebruik van drie instrumenten:

1. Telemarketing (pagina 7 - 11)
2. Databasemarketing (pagina 13 - 17)
3. Advies en implementatie
(pagina 19 - 23)

Het maximaal
haalbare resultaat
uit een doelgroep

1. Telemarketing

Telemarketing is één van de meest effectieve instrumenten voor het werven van nieuwe klanten:

- Het levert een zeer hoge respons op
- U kunt direct inspelen op bezwaren en tegenwerpingen
- Het is meetbaar

Intelligente Telemarketing

Search & Results is gespecialiseerd in outbound, business to business telemarketing. Op dit gebied zijn we een van de meest innovatieve spelers in Nederland. We maken intensief gebruik van database intelligentie, wat het rendement op acties substantieel verhoogt. Lees meer hierover op pagina 13.

We leveren de volgende diensten:

- Afspraken maken
- Leads genereren
- Cross selling en up selling
- Doelgroep kwalificatie
- Mailings of leads nabellen
- Abonnees werven
- Fondsen werven
- Updaten van adressenbestanden
- Achterhalen van contactpersonen en/of email adressen
- Telefonisch onderzoek

No Cure No Pay

Search & Results werkt voor meerdere klanten op basis van No Cure No pay. Dat betekent dat we verantwoording nemen voor prestaties. U betaalt alleen voor afspraken die voldoen aan bepaalde kwaliteitscriteria. Zo heeft u als klant volledige controle over het proces en uw budget. Werken op basis van No Cure No Pay kan alleen na een gedegen testperiode.



'Sinds de samenwerking met Search & Results is mijn leven er een stuk gemakkelijker op geworden: Search & Results maakt per 150 adressen 10 afspraken. De verkopers moeten per 10 afspraken 4 orders scoren binnen 3 maanden. Niemand hoeft bij mij aan te komen met excuses. Ik volg de resultaten en alleen bij structurele afwijkingen kom ik in actie.'

Afspraken voor uw verkopers

Een van onze specialisaties is het genereren van afspraken en leads voor verkopers.

Eenmalige actie

Bij een eenmalige actie is het zaak om de juiste contactpersoon in één gesprek te overtuigen van de voordelen van uw bedrijf, product of dienst. Indien het bedrijf voldoet aan de criteria die u stelt, maken we een afspraak. Bij een goed gekozen doelgroep varieert de score tussen 5 en 10%.

Structurele samenwerking

Het doel van een structurele samenwerking is zorgen dat u aan tafel komt bij bedrijven die voor u interessant zijn. Ook al duurt dat 2 jaar! Want ook al is uw product of dienst voor veel bedrijven geschikt, die bedrijven hebben tal van redenen om niet direct zaken te doen. Ze hebben een contract lopen, zijn druk met andere zaken, het speelt pas over 6 maanden, enz.

Bij een structurele samenwerking ligt de nadruk daarom op het maximaal haalbare resultaat binnen een doelgroep op middellange termijn. We benaderen een doelgroep, bouwen een database op en zorgen ervoor dat we het juiste bedrijf op het juiste moment en met het juiste aanbod terugbellen.

Waarom we 2x beter scoren...

Telemarketing behelst veel meer dan bellen alleen. Het is een subtiel samenspel van de juiste adressen, het juiste aanbod, gebruik maken van de verzamelde informatie en proactief meedenken, om zo te komen tot optimale resultaten. Search & Results beheerst deze schakels als geen ander.

De 1e schakel...

is de keuze voor de juiste adressen, onder andere door doelgroep analyses. Search & Results loopt hierin voorop, mede door de overname van QC Direct Marketing. Deze innovatieve adressenleverancier ontwikkelde de Top 20% Doelgroep Analyse waarmee de meest kansrijke adressen uit een doelgroep haarfijn in kaart worden gebracht. Lees meer over databasemarketing op pagina 13.

De 2e schakel...

in een succesvol telemarketingtraject is het juiste aanbod. Hoe kunnen producten en diensten worden vertaald naar interessante voordelen? Hoe om te gaan met bezwaren en tegenwerpingen? Search & Results is dermate sterk in dit proces dat in 1997 een professioneel trainingsbureau is ontstaan, Search & Results Trainingen, met 8 fulltime trainers. Deze kennis en ervaring wordt intensief toegepast in projecten en is een wezenlijk onderdeel van onze bedrijfscultuur.

De 3e schakel...

is dat het resultaat van een kwalitatief goede telemarketingactie niet alleen bestaat uit de hoge score, maar ook uit de informatie die wordt achterhaald bij bedrijven waar niet direct gescoord wordt.

Door deze informatie vast te leggen ontstaat een krachtige database, waarmee vervolgacties met veel meer rendement kunnen plaatsvinden. Bij een goed geselecteerde doelgroep is het gemiddelde resultaat:

Score 5 - 10%	Geen bereik / geen medewerking
Prospects 15 - 30%	
Suspects 15 - 30%	
Maakt geen gebruik van / geen interesse	

De gemiddelde score bij telemarketing. Naast de directe score worden ook prospects en suspects achterhaald.

Nota bene: ook de 'geen interesse' adressen zijn van belang. Door bij te houden wie geen gebruik maakt van uw product of dienst, kunt u uw kosten terugbrengen en uw score verhogen.

De 4e schakel...

is proactief meedenken. Search & Results fungeert als de oren en ogen in uw markt, waardoor we proactief met u kunnen meedenken om tot optimale resultaten te komen. Dat betekent van onze kant flexibiliteit, slimheid en verantwoording durven nemen voor het resultaat.

Meer rendement
door gerichter
werken



2. Databasemarketing

Het succes van een telemarketing- of andere marketing- of verkoopactie wordt voor een groot deel bepaald door de kwaliteit van de gebruikte database. Daarbij gaat het vooral om de keuze voor de juiste adressen.

De juiste adressen zijn bedrijven waar u een winstgevende relatie mee kunt aangaan (gemiddeld 30% van een klantenbestand is namelijk verliesgevend).

Winstgevende adressen in kaart

Search & Results kan u helpen om deze adressen te selecteren, zowel binnen uw klantenbestand als binnen uw doelgroep. Dat doen we met de voor Nederland unieke Top 20% Analyse.

Adressenleverancier

Search & Results heeft jarenlange ervaring in databasemarketing. We beheren bovendien een eigen database van het hele Nederlandse bedrijfsleven. Die zetten we in voor levering van adressen, onderhoud aan uw eigen database en diverse doelgroep analyses.

De Top 20% Doelgroep Analyse

Search & Results heeft de voor Nederland unieke Top 20% Doelgroep Analyse ontwikkeld. Met deze analyse brengen we haarscherp in kaart welke bedrijven behoren tot de Top 20% van uw doelgroep. Geen algemene omschrijving, maar een concrete lijst van bedrijven met naam, adresgegevens en telefoonnummer.

Maximale omzet uit uw doelgroep

Wist u dat 80% van uw toekomstige omzet voortkomt uit deze Top 20% Doelgroep? Search & Results helpt u maximale omzet uit deze adressen te halen. Door te focussen op de juiste adressen kunt u meer rendement behalen op uw marketing- en verkoopacties.

De klanten van uw concurrent in kaart

Een deel van uw doelgroep maakt nu gebruik van de producten of diensten van uw concurrent. Stelt u zich eens voor dat u de klanten van uw concurrenten in kaart heeft. En dat u per bedrijf weet:

- wat hun totale verbruik is
- bij welke concurrent ze dit inkopen
- wanneer vervangingsinvesteringen zijn gepland
- wanneer lopende contracten aflopen
- wie de beslisser is

Wat zou dat betekenen? Het is de ervaring van Search & Results dat dit het rendement op uw verkoop en marketing substantieel vergroot. De Top 20% Doelgroep Analyse brengt deze bedrijven in kaart.

80% van uw toekomstige omzet komt voort uit de Top 20% van uw doelgroep



De Doelgroep Test

Als u niet exact weet hoe uw doelgroep is samengesteld, kunt u een doelgroeptest laten uitvoeren. Dan selecteren we in overleg met u 5 tot 10 branchegroepen waarvan de adressen worden aangeschaft. Deze benaderen we door inzet van ons callcenter. Daarbij leggen we nauwkeurig vast met welke behoeftes, bezwaren en voordelen we per branche te maken krijgen. Met deze werkwijze krijgt u snel en effectief inzicht in de samenstelling van uw doelgroep.



Levering van B to B adressen

Search & Results beheert een database van het Nederlandse bedrijfsleven. Deze kunt u inzetten voor levering, update, verrijking en reorganisatie van uw business to business adressen en databases. Neem voor meer informatie contact met ons op.

Leverbare gegevens B to B bedrijven:

Adres

- Bedrijfsnaam
- Straat, postcode en plaats
- Postbusnummer, postcode en plaats
- Telefoonnummer
- Faxnummer

Type B to B bedrijf

- Aantal werknemers
- Rechtsvorm
- Activiteiten (BIK)
- Inschrijfnummer KvK

Contactpersoon

- Naam directeur

Selectiemogelijkheden B to B bedrijven:

- Werknemerscodes
- Geografische selecties
- Activiteiten (BIK)

Database diensten

- Bestand verrijking
- Bestand update
- Ontdubbeling van bestanden
- Reorganisatie van bestanden

In een goede
acquisitie strategie
gaan database- en
telemarketing
hand in hand

3. Advies en implementatie

Search & Results heeft veel ervaring in het commerciële proces binnen diverse branches. Die ervaring zetten we in om bedrijven te adviseren over hoe zij hun eigen commerciële proces kunnen verbeteren.

Trajecten waar we vaak voor ingezet worden zijn:

- Het acquisitieproces optimaliseren
- Afdelingen verkoopgericht maken
- Een marketing- en verkoopstrategie ontwikkelen
- Een effectieve propositie bepalen
- Doelgroepen samenstellen
- De architectuur van databases inrichten
- Reorganisatie van databases

Adviescase 1

Meer omzet uit bestaande klanten

Uw uitdaging

U wilt eenvoudig meer omzet realiseren.

Onze oplossing

Uit onderzoek blijkt dat bestaande klanten vaak nog sterk in omzet kunnen groeien.

Daarvoor bestaan drie redenen:

- Men wist niet 'dat u dat ook levert...'
- Men doet ook zaken met de concurrent.
- U kunt klanten opleiden om meer of andere producten en diensten af te nemen.

Indien dit omzetpotentieel binnen uw klantenbestand aanwezig is, is het zeer de moeite waard meer tijd aan bestaande klanten te besteden. De vraag is echter welke klanten kunnen groeien. Search & Results kan u helpen dit in kaart te brengen.

Voorbeeld

Een leverancier van displaymateriaal wilde een forse omzetstijging behalen. Search & Results adviseerde om dit niet te realiseren door het werven van nieuwe klanten, maar door het verborgen omzetpotentieel onder zijn bestaande klanten te benutten. Het bedrijf beschikte over een klantenbestand van ongeveer 1500 klanten. Met een Top 20% Klanten Analyse werd in kaart gebracht dat 500 klanten fors in omzet konden groeien.

De marketinginspanningen op deze groep klanten werden verviervoudigd met als gevolg dat ze veel meer omzet opleverden.

Resultaat

Binnen een jaar werd 30% meer omzet gerealiseerd en nam de winst met 20% toe.

Adviescase 2

Meer new business bij gelijkblijvende kosten

Uw uitdaging

U heeft geen groot verkoopapparaat, maar wel nieuwe klanten nodig.

Onze oplossing

Veel bedrijven richten zich op een te grote doelgroep. Het gevolg: het is te duur zo'n omvangrijke doelgroep intensief te bewerken. Ons advies is daarom: beperk de doelgroep tot echt interessante bedrijven en word daar wereldberoemd!

Voorbeeld

Een leverancier van onderdelen voor machines had nooit veel aan marktwerking hoeven doen. Klanten kwamen altijd vanzelf. Maar met de stagnerende economie bleven ook de nieuwe klanten weg. Een verkoopapparaat was er niet.

Search & Results onderzocht de doelgroep van het bedrijf. Na een Top 20% Doelgroep Analyse bleek dat de echt interessante doelgroep slechts 1500 bedrijven groot was, terwijl men altijd uitging van zo'n 8.000 bedrijven.

Voor deze 1.500 bedrijven werd een marktwerkingstrategie ontwikkeld. Bepaald werd dat de doelgroep via direct mail en telemarketing intensief zou worden benaderd. Maar liefst zes keer per jaar ontvingen de high potentials een mailing.

Resultaat

Na een jaar was er sprake van een toename van de naamsbekendheid, een verbeterd imago en een sterke stijging van het aantal nieuwe klanten. En dat alles tegen lagere marketingkosten vanwege de kleinere doelgroep.

Adviescase 3

Meer omzet uit uw verkopers

Uw uitdaging

U wilt uw verkopers meer op de weg hebben. Maar ze maken te weinig verkoopafspraken met als gevolg een structureel gebrek aan new business.

Onze oplossing

Er is een groot verschil tussen acquisitie en verkoop. Het eerste opent deuren, het tweede haalt orders binnen. Toch moeten binnen veel bedrijven verkopers ook de acquisitie doen. Niet doen! Ze halen veel meer omzet binnen als u ze ondersteunt met goed gekwalificeerde verkoopafspraken.

Voorbeeld

Een groot dienstverlenend bedrijf had een professionele verkoopafdeling met tien doorgewinterde verkopers. Toch bleef de omzet achter. Oorzaak: structureel te weinig new business.

Search & Results adviseerde om new business afspraken te laten maken voor de verkopers; per verkoper 3 goed gekwalificeerde afspraken per week.

Resultaat

De omzet schoot omhoog. Door het structurele karakter (3 afspraken per week per verkoper) konden de verkopers zich veel meer richten op het binnenhalen van omzet. Bovendien nam de kwaliteit van de nieuwe klanten toe, omdat in samenspraak met de klant bepaald was wanneer een bedrijf interessant genoeg was om te bezoeken. Meer én betere klanten dus!

Adviescase 4

De ideale acquisitiestrategie

Of u nu meer omzet nodig heeft, een actiever verkoopapparaat of gewoon leads of verkoopafspraken. De rode draad van succesvol new business werven bestaat uit de volgende stappen:

1. Welke klanten zijn winstgevend?

De Top 20% Klanten Analyse brengt in kaart welke klanten voor u het meest winstgevend zijn. Daarbij wordt ook gekeken naar het groeipotentieel en/of in welke mate men ook met de concurrent werkt.

2. Welke doelgroep is het meest interessant?

De achterhaalde kennis over de Top 20% Klanten wordt geprojecteert op de doelgroep om de Top 20% Doelgroep samen te stellen.

3. Telefonische kwalificatie + verkoopafspraken

De Top 20% Doelgroep wordt vervolgens telefonisch benaderd. Per bedrijf wordt achterhaald of ze werkelijk voldoen aan het gewenste klantprofiel. Daarnaast wordt informatie achterhaald over de interesse en aankoopintentie op korte en lange termijn. Waar mogelijk wordt direct een verkoopafpraak gemaakt.

4. Word wereldberoemd bij de Top 20%

Voor elk bedrijf uit de doelgroep dat werkelijk interessant is, worden de marketinginspanningen fors omhoog geschroefd. Doel: 'wereldberoemd' worden bij de Top 20%! Logisch gevolg is dat na verloop van tijd steeds meer bedrijven klant worden. Klantrelaties die een zeer goede bijdrage leveren aan de omzet en de winst!

De meeste klanten
zien ons als een
verlengstuk van hun
verkooporganisatie

Uw resultaat?

Samenwerken met Search & Results betekent gebruik maken van onze kennis en ervaring op het gebied van telemarketing, databasemarketing, en acquisitiestrategie. Uw resultaat:

1. Uw winst neemt toe, doordat u structureel betere klanten binnenhaalt.
2. Uw verkopers zullen meer omzet genereren, omdat ze voorzien worden van vooraf gekwalificeerde leads of afspraken.
3. Uw database verandert in een krachtige verkoopmachine waarmee u uw doelgroep steeds effectiever kunt bewerken.
4. Uw kosten van marketing en sales dalen, doordat u gerichter werkt en daardoor waste tot een minimum beperkt.

Daarnaast zult u zoveel leren over uw doelgroep dat u uw omzet uit klanten sterk kunt vergroten.

Producten en diensten op een rij

Search & Results speelt graag een structurele rol binnen uw acquisitieproces. Maar uiteraard kunt u ook afzonderlijke instrumenten afnemen.

Telemarketing

- Afspraken maken
- Leads genereren
- Cross selling en up selling
- Doelgroep kwalificatie
- Mailings of leads nabellen
- Abonnees werven
- Fondsen werven
- Updaten van adressenbestanden
- Achterhalen van contactpersonen en/of email adressen
- Telefonisch onderzoek

Databasemarketing

- Top 20% Klanten Analyse
- Top 20% Doelgroep Analyse
- Doelgroep Test
- Levering Zakelijke Adressen
- Bestand verrijking
- Bestand update
- Ontdubbeling van bestanden
- Reorganisatie van bestanden

Advies

- Acquisitie- en Verkoopstrategie
- Databasebeheer en -toepassing
- Effectief klantbeheer

Wie is Search & Results?

Search & Results is sinds 1992 uitgegroeid tot business to business specialist in marketing en acquisitie. We hebben 30 vaste medewerkers op het gebied van telemarketing, databasebeheer, database analyses, acquisitiestrategie en directe communicatie. In ons eigen callcenter werken in deeltijd 170 hoogopgeleide marketeers en acquisiteurs. We groeien sterk en gecontroleerd. Daarnaast vinden we ook de ontwikkeling van het vakgebied belangrijk. Onze kennis en visie op het gebied van marktwerking worden geroemd door klanten en con-collega's en zijn regelmatig het hoogtepunt op seminars en in workshops.

Voor wie werken we?

Search & Results werkt voor grote en middelgrote bedrijven in de sectoren Telecom, Industrie, Zakelijke Dienstverlening, Financiële Dienstverlening, Energie, Uitgeverijen, Beveiliging, Automatisering en ICT. Voor deze bedrijven realiseren we aantoonbaar winstgevendende klanten tegen lagere kosten.

Wilt u weten hoe we dat doen en voor wie?

Lees dan onze referentiecasses op www.searchresults.nl

Wij vinden
de klanten
die u zoekt

Search & Results BV
Kaatstraat 71
3513 BW UTRECHT
T 030 - 232 99 99
F 030 - 232 99 88
info@searchresults.nl
www.searchresults.nl



Search & Results

Wij vinden de klanten die u zoekt