



**saas.**  
sales accelerator as a service

# WAT JIJ WIL.

Laten we wel wezen: Jij wil groeien met jouw bedrijf en meer omzet maken. En dus zou het fijn zijn als **de conversie omhoog** gaat. Op een manier die niet al te veel tijd en geld kost, zodat je **meer winst** maakt. Je wil dat jouw team zich gericht kan focussen op:

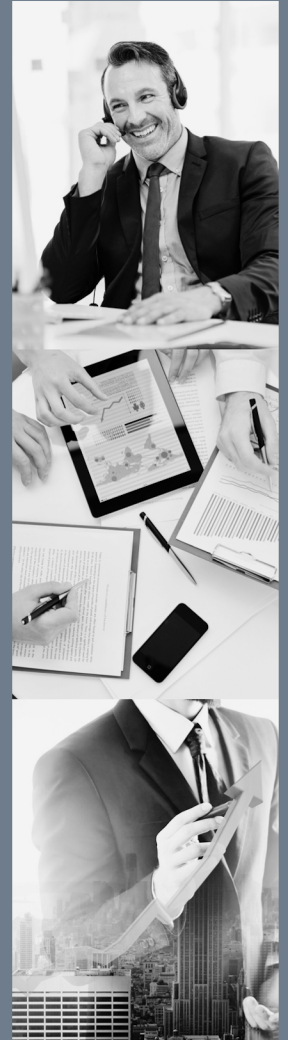
**het opvolgen van opportuniteiten en het closen van deals.**

Jouw product/dienst wordt afgenomen door een bepaalde doelgroep. **Aan tafel worden de deals gesloten.** Wel handig als je dan aan tafel zit met een **beslissingsbevoegd persoon**. Hoe kom je daar?

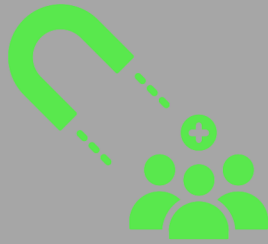
Hoe de sales wordt ingericht is helemaal aan jou. Waar jouw salesteam haar tijd aan besteedt heeft invloed op jouw conversie. Je wil dat jouw team zich **gericht kan focussen** op goede zakelijke leads, het opvolgen daarvan én het closen van de deals.

Efficiency creëer je door **slim gebruik te maken van beschikbare proces optimalisatie diensten**. Als deze ondersteunend zijn aan datgene wat jij wil bereiken is het altijd het onderzoeken waard.

Daarom introduceren wij graag **SAAAS**. bij jou. Een efficiënte manier om zakelijke leads te genereren en om daadwerkelijk aan tafel te komen bij de juiste klant én daarna zelf de deal te kunnen closen.

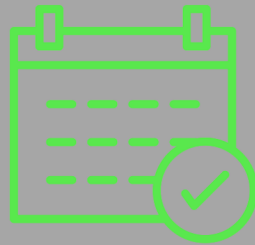


# HET IDEALE SCENARIO.



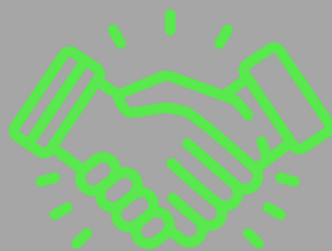
## AANTREKKEN

Klanten vinden jou uit zichzelf  
óf door mond-op-mond-  
reclame



## AANGEVEN

Bezoekafspraken voor je sales  
team worden geregeld



## CLOSEN

Je hebt de afspraken in de hand,  
hebt overzicht, creëert  
opportuniteiten en scoort de deals

# HOOFDPIJN.

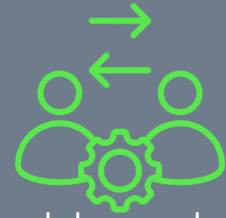


- We zetten de salesprofessional te weinig in op dealclosing
- Het is lastig om echt goede targetlijsten te definiëren gebaseerd op criteria (potentiële klanten / prospects)
- Afspraken genereren kost veel tijd. Structureel opvolgen, bijhouden en business opportuniteiten creëren is hard werken
- We hebben geen geupdate en gevulde salespipeline en genereren onvoldoende nieuwe aanwas
- We halen onze salestargets maandelijks/per kwartaal niet wat een negatief effect heeft op marge en omzet
- Groei van het (online) netwerk is toch lastiger dan verwacht en de waarde wordt niet altijd goed ingeschat

## WAAROM SAAAS.

SAAAS staat voor Sales Acceleration As A Service. Onze dienstverlening richt zich op efficiënte inrichting van het online sales traject en groei van het online netwerk, waardoor sneller en targetgericht salesresultaat kan worden behaald. SAAAS levert warme leads, concrete afspraken en laat je netwerk groeien. Wij kunnen waar nodig ondersteunen in corporate en personal branding en ondersteunen in follow up, deal closing en interim sales support.

# AANPAK.



- SAAAS maakt gebruik van alle beschikbare data om de ideale klant voor een organisatie te definiëren en te vinden Er wordt een conversationele relatie opgebouwd met de potentiële klant en interessante content gedeeld. Zowel via direct messaging als ook met 4 posts per maand op het LinkedIn profiel van de sales professional
- Er is mogelijkheid tot garantie van warme leads en afspraken per Q
- Daarnaast bieden wij de mogelijkheid tot trainen van de sales afdeling omtrent Social Selling en Personal Branding

---

## HOE HET WERKT.

- Wij hebben het LinkedIn account van de sales professionals met Sales Navigator Licentie nodig
- In Sales Navigator maken wij lijsten, zoeken wij potentiële klanten en slaan deze op. Deze lijsten blijven dus bij jou/het bedrijf
- Via ons systeem benaderen wij deze leads en volgen wij deze op
- Wij blijven leads nurturen tot we een afspraak hebben gemaakt en geven die dan aan je door
- Hebben wij vragen over de inhoud tijdens de conversatie met een lead, dan hebben wij nauw contact met jou via whatsapp, wel zo gemakkelijk en snel

# DIT KRIJG JIJ.



minimaal 20 concrete  
afspraken per kwartaal



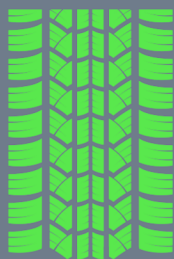
minimaal 15 hot  
leads per kwartaal



exponentiele  
groei online  
netwerk en  
zichtbaarheid



de juiste targeting



bewezen  
versterking tractie



realtime overzicht

# TRAINING.



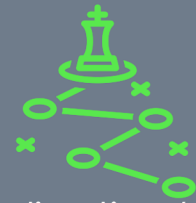
Er is behoefte om meer tractie te krijgen in de markt met het team. Aan de ene kant door een meer persoonlijke aanpak, zowel online als offline, want mensen kopen immers van mensen. En aan de andere kant om de acties die daaruit voort komen succesvoller te laten converteren door een meer gestructureerde aanpak. Dit vergt van de sales een mix van kennis en mogelijk net een andere aanpak om vanuit daar te gaan ervaren wat het beste bij hen past.

Omdat deze drie elementen, kennis, aanpak en positieve ervaringen van belang zijn om daadwerkelijk gedragsverandering op dit gebied voor elkaar te krijgen hebben wij een Social Selling & Personal Branding programma voor Nestinox opgesteld.

De inhoud van het totaalprogramma bestaat uit twee trainingdagen, één terugkomdag en drie maanden begeleiding.

- 1 trainingdag op locatie voor: Vanuit vertrouwen en verbinding zaken doen – Personal Branding
- 1 trainingdag op locatie voor: Social Selling
- 1 trainingsterugkomdag op locatie voor: Stof herhalen, verdiepen, praktijkervaringen delen (succes verhalen én uitdagingen)

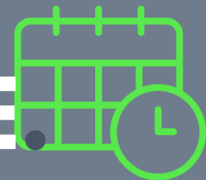
# STRATEGIE.



Indien gewenst scherpen wij samen met directie / management graag de strategie aan op gebied van Sales, Marketing en content. Om ervoor te zorgen dat een nieuwe aanpak goed aansluit op de bedrijfsprocessen en bij de mensen binnen het team. Ook zorgen wij uiteraard graag voor de juiste implementatie hiervan. Onze sessies zijn analytisch, scherp, praktisch en een tikkeltje confronterend.

Allemaal vanuit een gezamenlijk doel: jullie business verbeteren.

# DUUR CAMPAGNE.



De inzet en het gebruik van SAAAS kan worden afgenomen voor de minimale duur van **een half jaar**. Wij willen graag het afgesproken resultaat leveren. We vragen daarvoor aan jullie een commitment van in ieder geval een half jaar. Ja maar, wat als de resultaten tegenvallen? Na twee maanden vindt er een evaluatie plaats waarin de resultaten worden besproken. Zijn deze niet zoals afgesproken, dan kunt u ervoor kiezen van verdere samenwerking af te zien.



# CRM KOPPELING.



Afspraken en warme leads worden kant en klaar in de mailbox afgeleverd. Optioneel kunnen wij de gemaakte afspraken ook direct in jouw CRM systeem laten landen. Ons systeem kan gekoppeld worden aan zo goed als alle CRM systemen waarmee tegenwoordig gewerkt wordt. Indien je hiervoor kiest maken wij een maatwerk koppeling gebaseerd op het gebruikte crm pakket en inrichting van jullie salesfunnel.

Hieronder vindt je alle koppelingen die tot nu toe gerealiseerd zijn. Staat het CRM systeem waarmee jullie werken er niet bij?

Geef het door. Dan zorgen we dat dit klusje geklaard wordt.



HUBSPOT CRM  
PIPEDRIVE CRM  
SALESFORCE  
ZOHOCRM  
KOMMO  
VTIGER CRM  
FRESHSALES  
FRESHWORKS CRM  
RAYNET CRM  
CLOSE CRM  
WILD APRICOT  
SUITECRM 7/SUGARCRM  
6 CE STREAK  
TEAMLEADER  
SNOV.IO  
CIRCLE  
COPPER  
ODOO  
CAPSULE CRM CRISP  
CHATGURU  
FOLLOW UP BOSS  
AGILE CRM  
ESPOCRM  
BIGIN BY ZOHOCRM  
  
SELLSY  
INSIGHTLY CRM  
POWERLINK  
LOYVERSE

NOCRM.IO  
SALESMAATE  
ENGAGEBAY  
OUTSETA  
LIONDESK  
SALESFLARE  
SUGARCRM 7/8  
CLIENGO  
QUENTN  
  
MAGENTRIX  
NEONCRM  
NETHUNT  
NUTSHELL  
NÉCTAR CRM  
RUNO CALL MANAGEMENT  
CENTER CRM  
TEAMWAVE  
VBOUT  
AGENDOR  
ATTIO  
CDP & CRM CARECLOUD  
  
ANABIX CRM MOSKIT  
CRM ZENDESK  
SUNSHINE 1CRM  
AXONAUT  
CLIENTJOY  
CLOZE

COMPANYHUB  
CORYMBUS  
FLEXIE CRM  
FORCEMANAGER  
HOLDED  
LEAD AGENT  
LEADSQUARED  
MACANTA  
MEETIME  
MOBICRM  
ONEPAGECRM  
PIPELINER CRM  
  
DESKERA  
NIMBLE  
USER.COM  
WEALTHBOX  
DAYLITE  
INITIATIVE CRM  
PRACTICEPANTHE  
RRAKLET  
REDTAIL CRM  
SELLY ERP  
SUGARCRM 11  
TEAMGATE CRM  
TEAMWORK CRM  
VERSAT CRM  
ICOUNT  
ZENDESK SELL

# PRIVACY.

Wij hebben toegang nodig tot de LinkedIn profielen van medewerkers die aanhaken bij onze campagne. En dat is eng. Want: kunnen wij dan alle berichten zien? Het antwoord daarop is: **nee**. Onze medewerkers zien alleen berichten en reacties die via de campagnes verstuurd worden. Wij zorgen ervoor dat de rest van je inbox volledig is afgeschermd.

# AFSPRAKEN.

We spreken af dat:

- Alle prospects worden benaderd vanuit de accounts van medewerkers
- Alle communicatie en data blijft hierdoor dus beschikbaar\* op de gebruikte platformen. Ook na het beëindigen van onze samenwerking. \*(duur is afhankelijk van de richtlijnen van de gebruikte platformen zoals LinkedIn en Office 365 of Google)
- Alle limieten van LinkedIn in acht genomen worden zodat er geen problemen komen met het gekoppelde LinkedIn account (bijvoorbeeld een ban)
- De inbox van het gekoppelde LinkedIn account wordt niet gebruikt of ingelezen, anders dan de berichten en conversatie met (beoogde)klanten
- Alle informatie over jullie dienstverlening, de klanten en conversaties strikt geheim blijven
- We na twee maanden met elkaar evalueren of we tevreden zijn met de samenwerking en de gerealiseerde aantallen. Op basis daarvan bepalen we beide of we de resultaten kunnen garanderen en we doorgaan met de samenwerking.