

Heeft uw omzet ook last van lentemoetheid?

Dit is de originele brief  
zoals aangeleverd door de klant.

Daaronder vindt u de herwerkte versie  
van Schrijf.be !

Geachte ondernemer,

Kent U dat gevoel, **de cijfers hinken achterop** op de prognoses, de zomervakantie, komkommertijd bij uitstek, duikt op aan de horizon.

Hoog tijd voor een lenteoffensief!

Hoewel uw eigen verkopers, uw beste prospecteurs zijn, toont de praktijk aan dat 90% van alle interne prospectieacties, wegens gebrek aan tijd al na 2 weken stopt.

Daarom kozen verschillende bedrijven voor een **(tijdelijke) ondersteuning door het Bedrijf-prospectieteam**. De combinatie van uw ervaren vertegenwoordigers en onze gemotiveerde telemarketeers, maakt dat U beschikt over een krachtig instrument met groot hefboomeffect.

Nieuwe marktsegmenten prospecteren, klantenverwachtingen meten, slapende klanten heractiveren, (E)-mailings opvolgen, televerkoop bij 'kleinere' klanten zodat de verkopers zich kunnen focussen op de 20% grote klanten. (Pareto-regel).

**Elke actie is een unieke cocktail** van uw product, uw imago, onze telemarketeers, hun knowhow en uw doelstellingen.

Vraag ook uw exemplaar van de GRATIS CHECKLIST, een leidraad bij het organiseren van uw doelgerichte telefonische acties, aan.

Door beroep te doen op ons ervaren team zet U een positieve spiraal in gang. U toont uw team dat U **belang hecht aan de groei** van uw onderneming en dit werkt zeer **motiverend**.

Breng een bezoek aan onze website [www.Bedrijf.be](http://www.Bedrijf.be) en laat u inspireren.  
Bel 00 000 00 00 - of Fax 00 000 00 00 en vraag een omzetverhogend gesprek aan met Naam.

PS: Goede telemarketing hoor je niet. De glimlach aan de telefoon des te meer!!!  
Calls with a smile, ons beroep!

## Laat uw verkopers verkopen

Geen twijfel mogelijk: uw bedrijf staat of valt met uw verkopers. Goede verkopers. Maar zelfs goede verkopers prospecteren niet altijd even graag. En terwijl men een klant bezoekt of een offerte maakt, kan men geen prospect bellen. Toch?

### Verkopen is een vak apart. Prospecteren ook.

Ik heb een voorstel voor u. Laat uw verkopers verkopen en Bedrijf prospecteren. Een team van gepassioneerde telemarketeers staat er klaar voor uw actieve prospectie. Zij vormen een ijzersterke combinatie met uw verkopers.

### Bedrijf geeft de voorzet. U maakt de goal.

Het concept is eenvoudig. Bedrijf zorgt voor de leads en uw verkopers maken er klanten van. Een teleprospectie bij de juiste doelgroep resulteert in 5 tot 10% kwaliteitsafspraken. Via ijzersterke telefoonscripts die toch genoeg ruimte laten voor een echte dialoog. En antwoord bieden op de verwachtingen en de objecties van uw klant.

### Niet teveel. Niet te weinig. Net genoeg.

Een nieuw marktsegment ontginnen of slapende klanten heractiveren? Een mailing opvolgen of klantenverwachtingen meten? Neem Bedrijf onder de arm. Onze vaste medewerkers zorgen voor een stroom van leads. En u houdt de controle. Controle over het budget. Controle over het aantal prospecties dat uw verkoopsteam kan verwerken.

### “Het is zo motiverend”

“Het is zo motiverend om telkens opnieuw bij geïnteresseerde klanten geïntroduceerd te worden”. Het zijn de woorden van een vertegenwoordiger van een van onze klanten. Zet ook in uw bedrijf een positieve spiraal in gang. Surf naar [www.Bedrijf.be](http://www.Bedrijf.be) voor inspiratie. Of vraag nu meteen een vrijblijvend gesprek dat uw omzet zal verhogen. Bel me op xx xxx xx xx of mail naar [naam@Bedrijf.be](mailto:naam@Bedrijf.be)

Met beleefde groeten

Naam  
Bedrijf Zaakvoerder

P.S. Doeltreffende telefoonacties organiseren? Vraag nu uw gratis checklist op [info@Bedrijf.be](mailto:info@Bedrijf.be) !