

ProLinc hanteert de volgende werkwijze:

Adressenselectie

Mocht de opdrachtgever niet over de gegevens van de te benaderen prospects beschikken, dankunnen adressen worden aangeschaft bij gespecialiseerde listbrokers, rechtstreeks of via ProLinc. Vaak blijkt dat met name de interne bestanden minstens ten dele onvolledig of achterhaald zijn. In dat geval wordt aanbevolen om deze alsnog telefonisch te laten screenen (vervolledigen en corrigeren) en verrijken (aanvullen met contactpersonen). Ook kan het zinvol zijn om de adressen vooraf op hun relevantie te laten toetsen (kwalificeren).

Communicatieplan

Veel opdrachtgevers stellen het op prijs om ons te betrekken in het communicatietraject, zowel voor de opbouw van het script (= verkoopargumentatie), als bij ontwerp en productie van de (digitale) documentatie.

Afsprakenpilot

Bij nieuwe relaties starten wij meestal met een pilot, waarbij een vast bedrag wordt afgesproken voor de marktwerking gedurende een beperkt aantal uren/dagen. In dit bedrag zijn dan tevens de kosten van overleg, voorbereiding en rapportage begrepen. Indien deze uren voldoende gespreid worden is het doorgaans mogelijk om in 24 tot 40 effectieve bewerkingsuren een reëel beeld te krijgen van de mogelijkheden van uw product of dienst in de geselecteerde doelmarkt.

Vervolgproject

Op basis van de uitkomsten van een representatieve pilot wordt veelal overeengekomen om een vaste all-in prijs per afspraak te gaan hanteren. Voorwaarde voor deze no-cure-no-pay constructie is een voldoende omvang en looptijd van het vervolgproject. De prijs per afspraak is afhankelijk van uw reputatie en marktpositie, de relevantie en actualiteit van de aanbieding, de bereikbaarheid van contactpersonen en de omvang van het project. Grofweg ligt de prijs tussen de 175 en 280 Euro per afspraak.

Secretariaat

Vaak verzorgen wij ook de afspraakbevestigingen naar de prospect en de documentatieverzendingen, hetzij digitaal, hetzij via de post. De ervaring leert dat het in één hand houden van deze administratieve handelingen sterk bijdraagt aan een efficiënt, effectief en verzorgd voortraject.

Analyse en rapportage

Periodiek en bij projectafsluiting wordt u in detail geïnformeerd over de bereikte resultaten. Hierbij wordt inzichtelijk gemaakt hoe de conversie van de bruto-populatie naar de afspraken is verlopen (inclusief kandidaten voor een latere benadering). Tevens ontvangt u een compacte feedback over de individuele gesprekken en aanbevelingen voor nieuwe productproposities en doelgroepselecties.

Stappenplan

