

# Weet u welk bedrijf hot prospect is?



Access your  
business potential

# Weet u welk bedrijf hot prospect is?



Wij wel.

RENDERINGS  
+20%  
RENDERING



Access your  
business potential



Access your  
business potential

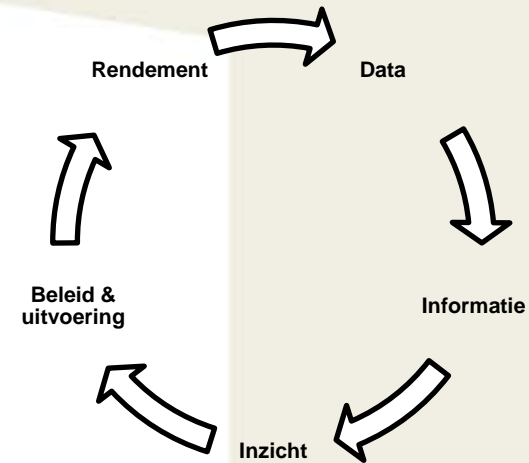
# Van Inzicht naar Strategie Leadgeneratie Fleetsales

Karel van Dijck



# Agenda

- Sizo
- Huidige situatie
- Nieuw: Sizo en VWE in 1
- Pauze
- Kennistest
- Leadgeneratie fleetsales
- Demonstratie oplossing: [Marktview.com](https://www.marktview.com)





## Wie is Sizo?

- Sizo is een database marketing bedrijf dat b2b organisaties met een grote doelgroep efficiënter helpt aan meer winstgevende nieuwe klanten en bestaande klanten



# Klanten per segment





# Klanten Automotive



**SIZO**

# Huidige situatie: Aardbeving!





## Huidige situatie: overal pijn

- Mindere verkopers zijn ineens slecht
- De marketing afdeling incompetent
- Datakwaliteit is belabberd
- De leads belachelijk
- De crm tool verouderd



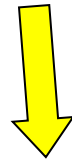
## Huidige situatie: quotes

- “Leads uit alle hoeken en gaten, groen en rijp, de website, afdeling marketing van de importeur, proefritten, de voetbalclub....”
- “We jagen alle leads na en we zien aan het eind wel of we aan de dood paard hebben lopen trekken”
- Manager Importbedrijf: “over een maand loopt leasecontract van 7 auto’s af, tot op heden nog niets gehoord van zowel de dealer als de importeur”

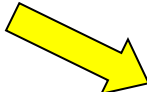


# Huidige situatie: marktwerking

Via Hoofdkantoor



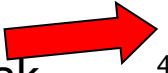
Foutief



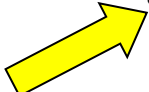
Failliet



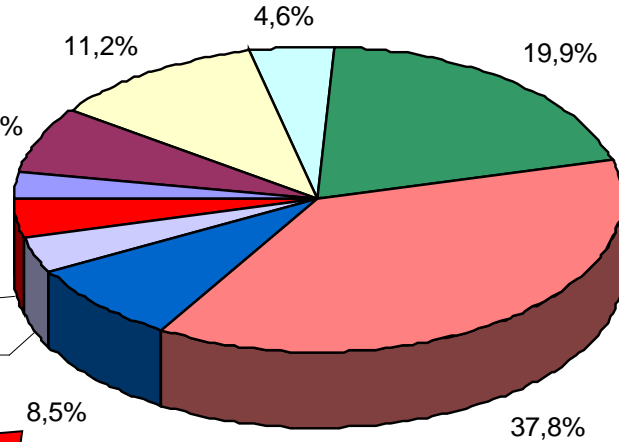
Afspraak



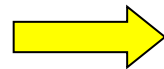
Al klant



Gekwalificeerd



- Bedrijf failliet/ verhuisd
- Foutief telefoonnummer
- Max Bel pogingen
- Via hoofdkantoor
- Niet bereikt CP
- Geen Interesse
- Geen Interesse / gekw alif.
- Is al klant
- Afspraak



18% waste! U wilt betere prospectdata



4,2% Conversie! U wilt slimmere selecties



## Pijn wegnemen!

- Minder waste
- Niet meer onnodig screenen
- Meer effectieve calls
- Meer bedrijven gekwalificeerd
- Minimaal 20% meer afspraken

**SIZO**

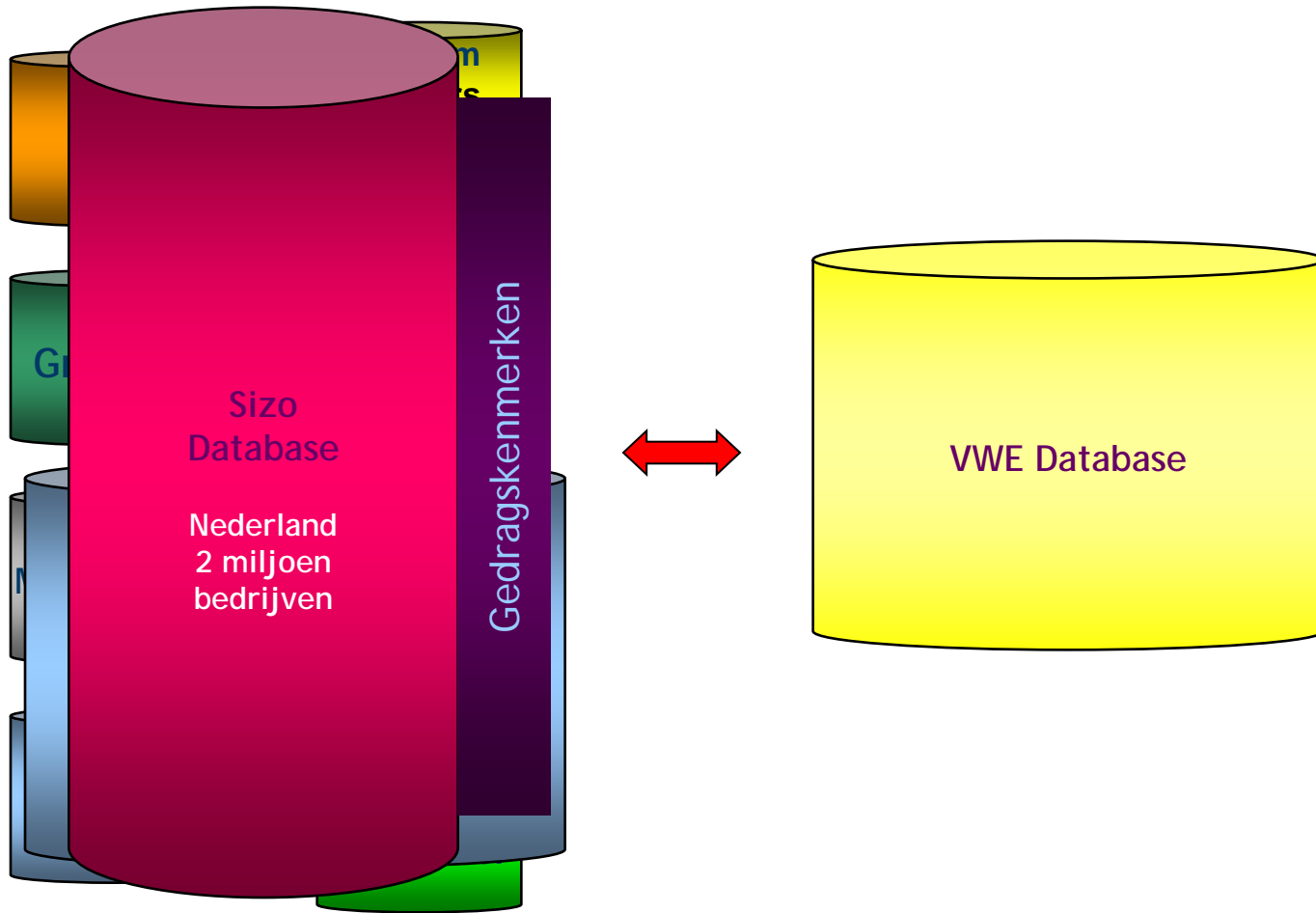
“Pizza Bodem vaak karton”



Mario: “Als die bodem is lekkerder, die hele pizza is lekkerder”



# Sizo Database





# Sizo Database

## **Analyseren** van de markt en **Selecteren** van bedrijven:

- NAWT, Branche, Aantal Medewerkers, Rechtsvorm
- Type Bedrijfsterrein, Groeiend/krimpennend, Concernrelaties, Wagenparkbeheerder, non-marketables, Sizo Engine Voorspelmodellen...
- Auto's Op Naam en Registratie Tenaamstelling Lease-auto's (RTL)
  - > aantal, kleur, type, energielabel, segment, merk, leeftijd
  - > alle data wordt in klassen weergegeven
- Potentieel Totale Wagenpark



# Potentieel Totale wagenpark

- Analyseren van de markt en selecteren van bedrijven op basis van potentieel aantal auto's (in verschillende klassen)
- Personen-, Lichte bedrijfs- en Vrachtauto's
- Betrouwbaarheid minimaal 70%
  
- Afhankelijkheden:
  - > Beleid van het bedrijf (OV jaarkaart...)
  - > Kwaliteit van uw marketing en sales



# Potentieel Totale wagenpark

## ■ Methodiek om te komen tot Potentieel:

### > Profielkenmerken:

- Blue/white collar,
- Aantal Mobiele Telefoons,
- Vestigingsplaats, Groei-indicator,
- VWE data
- Concentratie van bedrijfsactiviteiten
- ...

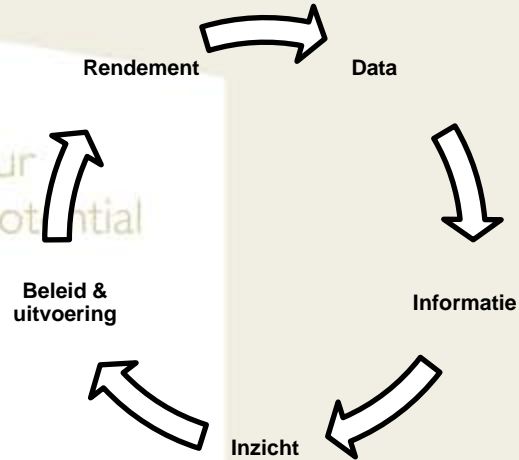
### > Inventarisatie door Sizo:

- Marktonderzoek om wagenpark van grotere concerns vast te stellen
- Respons bestanden van diverse marktbeperkings acties



## Case Yin Wong

Access your  
business potential



### ■ Conclusies Trendweb analyse

- > B2B sales loopt achter: -6,5%
- > Nieuwe campagne Fleetsales, gericht op verkoop DEF segment
- > Brabant verkoop vlg Trendweb: -49%
- > Gelderland verkoop vlg Trendweb: -7%
- > Zuid Holland verkoop vlg Trendweb: +7%

### ■ Bewerking van klanten of prospects?

# SIZO MARKTVIEW.COM

Beschikbaar:  [Wisselen](#)

Geselecteerd:  [Vergrendel](#)

[Ontgrendel](#)

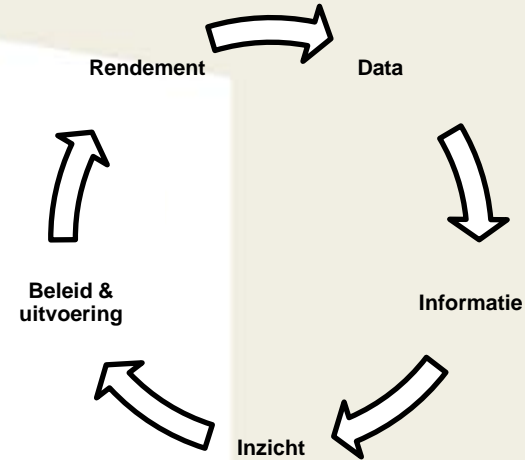
[Selectie wissen](#)

- Provincie absoluut
- Aantal medewerkers absoluut
- Rechtsvorm absoluut
- bankgroep absoluut
- Type bedrijfsterrein absoluten
- SBI segment





# Yin Wong klant analyse



## ■ Conclusie:

- > Brabant: meer verkopen aan bestaande klanten cross-, up- en deepsell
- > Gelderland: meer nieuwe klanten!
- > Zuid Holland: meer nieuwe klanten!



## Samenvatting

- U wilt: stevige basis voor pro actieve marktbeperkingsactiviteiten
- Oplossing: combinatie van ervaring, data methodieken en tools
- Resultaat: betere data en slimmere selecties zorgen ervoor dat u meer kunt verkopen



## Na de pauze

- Kennistest!
- Leadgeneratie Fleetsales:
  - > geen pijnstillers maar structurele verbeteringen



## Kennistest

- Welke branches hebben in 2010 de meeste personenauto's gekocht
  - > geen automotive/transport, geen holdings
- Welke merken hebben zij het meest gekocht?



# Kennistest

Algemene burgerlijke en utiliteitsbouw en projectontwikkeling

Arbeidsbemiddeling, uitzendbureaus en personeelsbeheer

Architecten, ingenieurs en technisch ontwerp en advies; keuring en controle

Detailhandel (niet in auto's)

Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatietechnologie

Financiële instellingen (geen verzekeringen en pensioenfondsen)

Gespecialiseerde werkzaamheden in de bouw

Groothandel en handelsbemiddeling (niet in auto's en motorfietsen)

Overige financiële dienstverlening

Rechtskundige dienstverlening, accountancy, belastingadvisering en administratie

Verhuur van en handel in onroerend goed