

LeadSurvey

Onderzoek dat leads oplevert



In deze economisch lastige tijden is klantbehoud zeer belangrijk. Dit is vaak eenvoudiger gezegd dan gedaan. Weet u exact wat uw klanten van u vinden? Hoe ze uw service beoordelen? Wat ze echt belangrijk vinden? En dan wilt u dit natuurlijk niet alleen van uw eigen klanten weten, maar ook van die van uw concurrenten. Wat is hun klanttevredenheid? En minstens zo belangrijk; waar laten zij steken vallen? Allemaal vragen waarbij de antwoorden u kansen bieden om de **effectiviteit van uw bedrijf te vergroten**. Zowel op servicelevel als op sales-gebied. Om achter deze antwoorden te komen heeft MarktSelect een nieuw concept ontwikkeld: **LeadSurvey**.

Hoe werkt het?

U selecteert 300 klanten. U bepaalt zelf de criteria. Bijvoorbeeld op omzet, product of klantduur. Op basis van uw klantenbestand maken wij een KlantMarktAnalyse. Met deze analyse stellen we het profiel van uw klant vast en de zogenaamde **look-a-likes**. Uit deze look-a-likes selecteren we de 1.200 meest interessante organisaties. Deze groep van 1.500 organisaties gaan we uit naam van MarktSelect telefonisch benaderen met als doel het meten van **klanttevredenheid en "buying-reasons"**. We doen dit bewust uit onze naam; MarktSelect is objectief, waardoor de betrouwbaarheid van de antwoorden en de medewerking hoog zijn.

Tijdens het onderzoek stellen we een aantal vragen;

- 1) Hoe beoordeelt u uw huidige leverancier (rapportcijfer)
- 2) Indien lager dan 7 -> waarover bent u minder tevreden
- 3) Wat zijn uw belangrijkste criteria bij aankoop (buying reasons)
- 4) Productspecifieke vraag (bijvoorbeeld: Uit hoeveel auto's bestaat uw wagenpark)
- 5) Wat is het belangrijkste verbeterpunt van uw huidige leverancier
- 6) Voor wat voor termijn sluit u de overeenkomst af met uw leverancier

Nadat het onderzoek is uitgevoerd ontvangt u een **rapport** waarin we uw klanten benchmarken ten opzichte van de markt en een database met de gegeven antwoorden en de contactinformatie.

De voordelen

LeadSurvey levert u niet alleen inzicht op, maar ook **concrete leads**. De voordelen op een rijtje;

- 1) Inzicht in de tevredenheid van uw klanten. De mogelijkheid om knelpunten om te buigen naar kansen en klanten te behouden.
- 2) Benchmark met uw markt. Op welke punten scoort u beter dan uw concurrent. Waar liggen de kansen?
- 3) **Leads!** Van de prospects kent u precies de tevredenheid en de "buying-reasons".

Interesse?

Heeft u interesse in LeadSurvey voor uw bedrijf? Neem dan direct contact met ons op via telefoonnummer 020 – 715 44 44 of stuur een mail naar info@marktselect.nl.

MarktSelect  Leads to business

Paasheuvelweg 40 - 1105 BJ Amsterdam
T +31(0)20 715 4444 - F +31(0)20 715 4321
www.marktselect.nl