



**de nieuwe
manier van
zaken doen**



zakenpodium.nl

De **nieuwe
manier** is
zakenpodium.nl

De nieuwe manier van zaken doen

Acquisitie van nieuwe klanten is één van de meest cruciale activiteiten voor de winstgevendheid, de continuïteit en groei van een onderneming.

Uit onderzoeken blijkt dat potentiële klanten (kopers) kritisch zijn en precies weten wat ze willen. Loyaliteit aan hun leveranciers wordt meer en meer ondergeschikt. Ze gaan zelf eerst op zoek naar informatie, waarbij internet de meest geraadpleegde bron is. Hierbij werken de traditionele manieren van leads genereren en verkoop steeds minder, want de potentiële klant wil het initiatief houden.

Daarom is het in contact komen met potentiële klanten effectiever als zij zelf aangeven waarin zij geïnteresseerd zijn, welke informatie ze willen ontvangen en welke informatie ze willen verstrekken. Dit eist vandaag de dag een op permissie gebaseerde benadering, gebruikmakend van conventionele en moderne media en acquisitie instrumenten, gericht op persoonlijk advies. Het nieuwe platform zakenpodium.nl biedt dit alles!

De nieuwe manier van inkoop

De klant van nu wil iets te kiezen hebben als hij gaat inkopen. Hij wil vergelijken en zelf bepalen wat hij wil hebben. Internet speelt hierin een steeds belangrijker rol, omdat het via internet mogelijk is om te kijken en te vergelijken, zonder onmiddellijk een verkoper op je dak te krijgen. In de B2B-markt speelt dit al zeer sterk en wordt alsmaar sterker.

De B2B-klant van nu oriënteert zich en pas als hij de indruk heeft, dat hij met een product of dienst kan scoren, dan zal hij bereid zijn om de producten en/of diensten af te nemen, mits de leverancier hem overtuigt en hem adequaat ondersteunt. Pas als de deal inzicht komt, kan een afspraak in de echte wereld nodig zijn. Zakenpodium biedt de koper alle hedendaagse wensen en instrumenten om onder eigen regie gratis, snel en tijdsbesparend in contact te komen met de juiste leverancier(s) om de deal te sluiten.



zakenpodium.nl

De nieuwe manier van klanten & omzet genereren

Acquisitie van nieuwe klanten wordt in het bedrijfsleven op uiteenlopende manieren uitgevoerd. Over het algemeen zijn verschillende personen binnen de organisatie belast met acquisitie. Als het gaat om de acquisitie van nieuwe klanten treffen wij bij ondernemingen de meest uiteenlopende omstandigheden aan. Heel vaak zien we dat acquisitie moet worden uitgevoerd naast een andere taak.

Tevens constateren we dat kwalitatief slechte leads tot zinloze afspraken leiden en niet tot nieuwe klanten. In veel gevallen komt men hier tijdens een eerste gesprek pas achter. Zeker als de directeur/eigenaar of accountmanager wordt ingezet voor het opvolgen van leads is dit een dure grap. Werknemers die een deel van hun tijd moeten besteden aan het voeren van zinloze acquisitiesprekken kosten dubbel geld; geen orders bij bestaande klanten en geen nieuwe klanten.

De kwaliteit van de leads hangt echter nauw samen met de methode van leadgeneratie die men kiest. De praktijk leert dat het kwalificeren van leads alvorens tot afspraken over te gaan het resultaat beduidend verbetert.

Doel van acquisitie is uiteraard op het goede moment, bij de goede klant, de klant met een relevante behoefte, aan tafel te komen. Dit proces kan opgebouwd zijn uit veel stappen, want niet het moment waarop u wilt verkopen is van belang, maar het moment waarop de klant wil kopen. Klanten hebben wel wat beters te doen dan het aanhoren van allerlei verkooppraatjes en daarom maakt het verkoopproces steeds meer plaats voor een koopproces. Bovendien zit de markt niet meer zo in elkaar dat aan u deals gegund worden, omdat u de klant al eens ontmoet heeft. Als u denkt dat dit nog zo werkt, dan heeft u wel erg weinig vertrouwen in uw eigen producten en diensten.

Een verkoopproces moet zich afspelen via een interactief medium, omdat anders niet bepaald kan worden op welk moment de klant ver genoeg gevorderd is om daadwerkelijk contact te leggen. Als men te vroeg is, dan betekent dit dat het verkoopproces nog veel stappen kent en dat dus de verkoopkosten oplopen. Als u te laat bent, dan komt er uiteraard geen deal. Om 'nieuwe klanten' te verwerven worden hedendaags diverse media gebruikt. Allen hebben het probleem dat van tevoren niet bekend is of de klant (op dat moment) behoefte heeft aan uw dienst of product. Kortom, wel aanbod maar is er een vraag?



De nieuwe manier is zakenpodium.nl

Het interactieve medium voor uw inkoop en acquisitie op dit moment en naar de toekomst is de Internetsite "Zakenpodium". Zakenpodium is een nieuw en gebruikersvriendelijk interactiemedium dat bedrijfsmatige kopers en leveranciers van producten en diensten altijd op het juiste moment bij elkaar brengt met behulp van Internet. Door gebruik van Zakenpodium kan de koper onder eigen regie gratis, snel en tijdsbesparend op zoek gaan naar de juiste leverancier(s). Voor de leverancier is Zakenpodium een goedkoop, snel en tijdsbesparende lead- en omzetgenerator, waarbij hij pas tot offrenen en actie hoeft over te gaan als de koper daadwerkelijk de behoefte naar een product of dienst heeft kenbaar gemaakt.

Wat is zakenpodium.nl

Zakenpodium is een online platform waarop ondernemers elkaar vinden om vraag en aanbod te matchen en zaken te doen in vele verschillende branches.

Bedrijven plaatsen een koopopdracht door online een branchespecifieke offerteaanvraag in te vullen, waarop Zakenpodium per omgaand een selectie aan leveranciers inzichtelijk maakt die voorstellen op maat leveren.

Het online platform creëert een nieuwe manier van zaken doen. Op het platform zullen vraag en aanbod voor bedrijfsmatige producten en diensten bij elkaar komen. Het platform richt zich op de business-to-business (B2B) markt.

Zakenpodium is voor de koper een goedkoop, tijdsbesparend en gericht inkoopkanaal dat de koper snel in contact brengt met leveranciers, welke de kopersvraag ook daadwerkelijk kan invullen met een product of dienst. Voor de leverancier is Zakenpodium het kanaal om leads te genereren en in contact te komen met nieuwe klanten.

**onafhankelijk,
snel, tijdsbesparend,
makkelijk in gebruik
en hoge kwaliteit**



zakenpodium.nl

De missie van zakenpodium.nl

De missie van zakenpodium.nl is dat zij onafhankelijk vraag en aanbod binnen de zakelijke markt snel, goedkoop en tijdbesparend tot elkaar willen brengen met behulp van een internetplatform welke is voorzien van gemak, service en een hoge kwaliteit.

Onafhankelijk

Doordat alle diensten voor de koper gratis zijn en alle leveranciers een jaarlijks abonnement betalen ontbreekt voor Zakenpodium elk commercieel belang om een leverancier te bevoordelen.

Snel

Nadat de koper een korte branchespecifieke aanvraagformulier heeft ingevuld, ontvangt de koper per direct een selectie aan leveranciers. De koper kan er voor kiezen om deze selectie te verfijnen, voordat hij in contact treedt met de leveranciers.

Goedkoop

Alle diensten zijn gratis voor de koper. De leverancier betaald een jaarlijks acceptabele vergoeding waarvoor hij toegang krijgt tot nieuwe omzet en direct geïnteresseerde kopers.

Tijdbesparend

Doordat de koper met het invullen van een specifieke branche aanvraag vele leveranciers direct en in één keer kan bereiken en de leverancier niet pro-actief op zoek hoeft naar omzet, maar een melding krijgt als een koper zich aandient.

Gemak

Een eenvoudig online traject waarbij de koper de juiste branchegerichte vragen stelt voor een offerte, waardoor Zakenpodium de juiste leveranciers kan selecteren en de leveranciers een goed en volledig beeld ontvangen van de vraag van de koper.

Service

Een optimale ondersteuning van de koper en leverancier online en via persoonlijk contact.

Kwaliteit

Een hoogwaardig en innovatief platform met optimaal gebruikersgemak, waarbij zowel de koper als leverancier toegang krijgt tot serieuze "deals" en geïnteresseerde bedrijven.

Welke voordelen biedt zakenpodium.nl u als koper?

- Een goedkoop en snel inkoopkanaal, doordat u als koper vele leveranciers in één keer kan bereiken.
- Een tijdbesparend inkoopkanaal, doordat u als koper met het invullen van een branchespecifieke aanvraag vele leveranciers in één keer kan bereiken.
- Een inkoopkanaal dat kan leiden tot een zeer gunstige prijsstelling, doordat u als koper eenvoudig verschillende offertes van meerdere leveranciers kan bekijken en vergelijken.
- Een innovatief inkoopkanaal, doordat u als koper in aanraking kan komen met nieuwe onbekende leveranciers.
- Door een korte maar complete branchespecifieke offerteaanvraagformulier in te vullen komt u als koper altijd in contact met leveranciers die uw vraag kunnen invullen.

Welke voordelen biedt zakenpodium.nl u als leverancier?

- Een goedkope en tijdbesparende leadgenerator, doordat u als leverancier niet pro-actief op zoek hoeft naar omzet maar een melding krijgt als een direct geïnteresseerde koper zich aandient.
- Een nieuw aanvullend distributiekanaal naast het bestaande voor het genereren van leads en omzet.
- Uitbreiding van uw netwerk door het verkrijgen van contacten met andere markten en kopers.
- Efficiency verbetering, doordat u als leverancier alleen aanvragen ontvangt welke aansluiten bij uw diensten of producten.
- U komt als leverancier direct in contact met een geïnteresseerde en serieuze koper.



[zakenpodium.nl](https://www.zakenpodium.nl)

www.zakenpodium.nl
info@zakenpodium.nl