

ACQUISITIE

Acquisitie betekent het werven of verwerven maar ook wat men verworven heeft, bijvoorbeeld de aanwinst voor een verzameling.

TBN heeft het bij Acquisitie over het werven van klanten

Vaak is voor veel bedrijven de eerste stap in het verkoopproces meteen de moeilijkste. Het benaderen van de markt, onderzoeken waar kansen en mogelijkheden liggen in combinatie met het maken van bezoeksafspraken bij relevante prospects.

Mogelijke hindernissen omdat u niet genoeg tijd heeft om hele dagen te bellen naar potentiële klanten. Het kan ook zijn dat het niet uw sterkste onderdeel is van het verkoopproces.

Acquisitie is tenslotte een vak op zich. Als de eerste contacten gelegd zijn bij de Prospect of klant heeft u de keus om zelf inhoudelijk over uw producten te praten en mee te denken met de klant of dat onze mensen dit voor u doen.

TBN maakt samen met u een plan om uw markt te bewerken. Als de opdracht helder en duidelijk geformuleerd is, gaan onze mensen voor u aan de slag. Een goede voorbereiding is noodzakelijk zodat wij inzicht hebben in uw bedrijf en de behoeften of criteria die u stelt aan uw prospects.

Op basis van deze informatie kunnen wij, aan de hand van een door u of door TBN samengestelde lijst, contacten leggen met potentiële klanten en bij voldoende raakvlakken een eventuele vervolg actie bijvoorbeeld een bezoek- afspraken voor u maken.

De verkregen marktinformatie zal overzichtelijk voor u worden verwerkt en met u worden besproken.

TBN heeft ervaring in Koude acquisitie, Lauwe acquisitie en warme acquisitie daarbij is onze focus het vergroten van uw klantenkring.