



# Compare2Compete

Benchmarking survey tools

## DE NIEUWE MANIER VAN LEADS GENEREREN

STEL RELEVANTE VRAGEN AAN JOUW LEAD OM EEN BETER BEELD VAN HEM TE KRIJGEN.

GEEF HEM EEN GEPERSONALISEERD RAPPORT MET EEN TERUGKOPPELING EN ADVIEZEN RETOUR.

HIERMEE ERVAART DE LEAD DIRECT DE KWALITEIT VAN JOUW DIENSTVERLENING.



# DE KRACHT VAN LEADGENERATIE

**Ontdek de kracht van de C2C geavanceerde leadgeneratie tool, ontworpen om jouw leadgeneratie naar een hoger plan te tillen.**

Hoe doe jij op dit moment jouw leadgeneratie? Stel jij jouw dienst of product gratis beschikbaar? Of hou jij webinars en deel je veel kennis? Of nodig jij jouw websitebezoekers uit om een e-book te downloaden met waardevolle kennis? In de meeste gevallen schiet je met hagel op de vele potentiële leads in de hoop er eentje te raken die meer interesse toont en mogelijk klant wil worden.

Wat als je nou op een eenvoudige wijze veel meer te weten komt van jouw leads en ze daardoor veel gerichter benadert? Je conversie van lead naar klant stijgt dan flink.

Met behulp van de C2C leadgeneratie tool stel je jouw lead relevante vragen. Dit kan bijvoorbeeld in de vorm van een quiz, waarmee je het profiel van je lead bepaalt. Ook is het mogelijk om dit te doen in de vorm van een waardebepaler, waarmee je de waarde van het bedrijf van de lead bepaalt. Of je gebruikt de beoordelingsvorm, waarmee je het niveau op kennisgebieden bepaalt. Bekijk onze demo's om de verschillende mogelijkheden te zien.

Het unieke van onze tool is dat jij op basis van de antwoorden van jouw lead, volledig geautomatiseerd, een gepersonaliseerd rapport genereert en naar de lead stuurt. Jij verzamelt informatie over je lead en geeft hem als beloning een waardevol rapport. Dit kan bijvoorbeeld een profiel bevatten ("jij bent een ....") met daarbij tekst, uitleg en adviezen gebaseerd op zijn profiel. Of in het rapport koppel je het niveau op een bepaald kennisgebied terug, met daarbij per onderwerp gerichte aanbevelingen hoe de score te verbeteren. Of je berekent een indicatieve waarde van zijn bedrijf met daarbij tips die aansluiten bij de gegeven antwoorden, zoals bijvoorbeeld, waarop te letten bij verkoop, of hoe hij de waarde kan vergroten.

Zoals gezegd ontvangt de lead als tegenprestatie voor het beantwoorden van de vragen zijn individuele rapport. Hiermee laat jij de kwaliteit van jouw dienstverlening zien. De lead is dan nog geen klant, maar ervaart hij wel jouw expertise. En hoe meer relevante informatie je weet van de lead, hoe gerichter je hem kunt benaderen en bij hem de juiste snaar raakt bij de opvolging. Door een deel van jouw kennis, als teaser, weg te geven, zonder daarmee jouw verdienmodel tekort te doen, maakt de lead kennis met jouw dienstverlening en is de barrière om klant te worden een stuk lager geworden.

Meestal zijn er meerdere tools nodig om dit te bereiken. Eén om gegevens te verzamelen, een ander voor de analyse en één om tot een automatisch gegenereerd rapport te komen. Onze C2C leadgeneratie tool integreert zowel het verzamelen van gegevens, de analyse als de rapportage, zodat het proces van leadgeneratie geheel geautomatiseerd in één en dezelfde tool verloopt.

Jij tilt hiermee jouw leadgeneratie naar een hoger plan, zonder dat dit extra tijd en moeite kost. Het systeem doet het werk en het enige waar jij voor hoeft te zorgen is de juiste opvolging en het converteren van de lead naar klant.

# IN VIJF STAPPEN NAAR SUCCES



## 1. Ontwikkelen

Ontwikkel jouw vragenlijst, de vertaling van de antwoorden naar waarden en/of profielen met bijbehorende rapportages, inclusief eventuele adviezen. Hoewel wij geen expert zijn op jouw vakgebied, helpen wij jou met het optimaliseren van de vraagstelling en het waarderen van de vragen.



## 2. Implementeren

Implementeer de vragenlijst, de uitkomstberekeningen, het rapport-template, e-mailformats en branding in onze tool. Doe dit geheel zelfstandig in onze tool, op basis van een uitgebreide handleiding. Ook kunnen wij dit voor je uit handen nemen.



## 3. Uitnodigen

Nodig relaties uit om de vragenlijst in te vullen en/of vraag het aan je websitebezoekers. Maak gebruik van de mogelijkheden van social media om volgers uit te nodigen. Zorg ervoor dat je de "Wat Zit Er Voor Mij In" benadrukt. Ze krijgen immers een waardevol individueel rapport als beloning.



## 4. Verzamelen en feedback geven

Verzamel de waardevolle data van de lead door middel van de ingevulde vragenlijst en stuur het geïndividualiseerde rapport automatisch naar de lead. Uiteraard ontvang jijzelf ook een rapport ter beoordeling.



## 5. Opvolgen en converteren

Ontvang je data in je CRM-systeem en zorg voor een adequate opvolging. Door je CRM-systeem te gebruiken voor automatische opvolging per e-mail of door het telefonisch contact opnemen met de lead om de resultaten en mogelijkheden te bespreken zal de conversie van lead naar client binnen je bedrijf aanzienlijk toenemen.

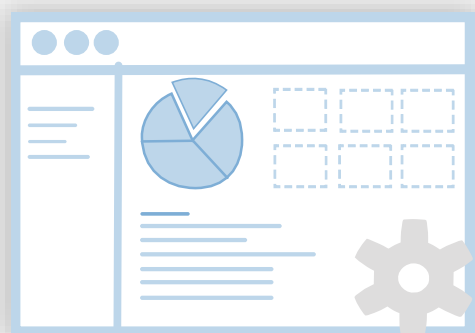
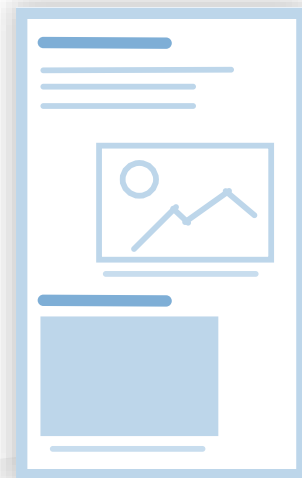
## JOUW EXPERTISE, JOUW PRODUCT

Het inzetten van een online vragenlijst met directe gepersonaliseerde terugkoppeling en adviezen, geeft jou de kans om aan jouw leads jouw expertise en kwaliteit van dienstverlening te laten zien en jouw lead te helpen zich op dit gebied te verbeteren. Met jouw branding maak je van onze leadgeneratie tool jouw (gratis) instapproduct. Met de juiste follow-up zet je jouw lead om in een betalende klant.



## ONZE LEADGENERATIE TOOL

- > **Aanpasbare branding**, zodat onze tool jouw product wordt
- > **Gebruikersvriendelijke interface**, zodat jij zoveel mogelijk zelf kunt doen
- > **Flexibele vragenlijst**, zodat jij al jouw vragen hierin onderbrengt op de manier waarop jij dat wilt
- > **Conditionele vragen en antwoordcategorieën**, zodat er geen vraag te veel gesteld wordt aan de lead
- > **Uitgebreide rekenmogelijkheden**, zodat uitkomsten eenvoudig en automatisch worden berekend
- > **Import vragen**, zodat jij gemakkelijk een bestaande vragenlijst converteert naar onze tool



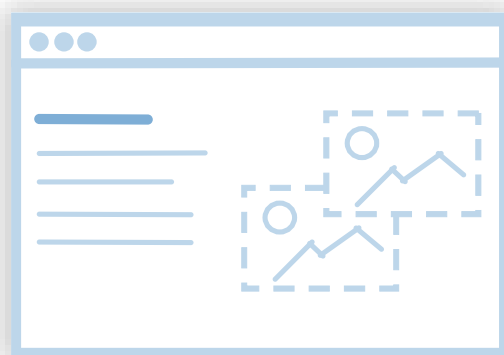
- > **Feedback zowel op scherm als in pdf-rapport**, zodat jij kiest hoe jij de lead van de juiste feedback wilt voorzien
- > **Flexibele krachtige rapportage**, zodat jij een state-of-the-art rapport maakt met conditionele elementen die afhankelijk zijn van de antwoorden van de lead
- > **Vergelijking met norm en/of benchmark**, zodat jij de lead wijst op eventuele afwijkingen en je advies daarop afstemt
- > **Flexibele e-mails**, zodat jij de lead persoonlijke e-mails stuurt voorzien van gepersonaliseerde feedback en tips
- > **Duidelijke statusoverzichten en downloads**, zodat jij altijd beschikt over de resultaten
- > **Koppeling met Hubspot**, zodat de opvolging daarin geautomatiseerd wordt. Andere CRM-systemen en autoresponders zijn mogelijk op verzoek

## LEADGENERATIE SJABLONEN

Wij hebben al diverse leadgeneraties samengesteld, zodat jij deze als sjabloon kunt gebruiken. Hiermee wordt de implementatietijd aanzienlijk verkort.

- > Quiz
- > Beoordeling
- > Bedrijfswaardering
- > CO2-voetafdrukberekening

In welke branche je ook werkzaam bent, wij kunnen je adviseren over het gebruik van de juiste sjabloon, passend bij jouw bedrijf en kennisgebied.



# COMPARE TO COMPETE HELPT

Wij geloven in eerst luisteren. Laten we eens kijken hoe jouw behoeften overeenkomen met de mogelijkheden van onze oplossing. Zodra we beiden overtuigd zijn dat onze tool toegevoegde waarde voor jouw organisatie heeft, leiden we je door onze tool heen via een gepersonaliseerde demonstratie. Indien gewenst kunnen we een pilot opzetten. Uiteraard beantwoorden we al jouw vragen.

Ons team leidt jou door het volledige traject om jouw leadgeneratie vragenlijst met bijbehorend rapport te implementeren. We streven ernaar om jou zelfvoorzienend te maken, zodat je zelf vragenlijsten en rapportages kunt creëren en aanpassen, zonder onze hulp. Als je onze hulp toch nodig hebt zijn we er voor jou, zowel voor, tijdens als na het 'live'-gaan van de tool.



**Tonnis van Dam**  
Klantsuccesmanager  
[t.vandam@compare2compete.com](mailto:t.vandam@compare2compete.com)  
+31 71 3020302



**Erik Robbers**  
Strategie manager  
[e.robbers@compare2compete.com](mailto:e.robbers@compare2compete.com)  
+31 71 3020302



**Sebastiaan Korenhof**  
Softwaremanager  
[support@compare2compete.com](mailto:support@compare2compete.com)  
+31 71 3020302

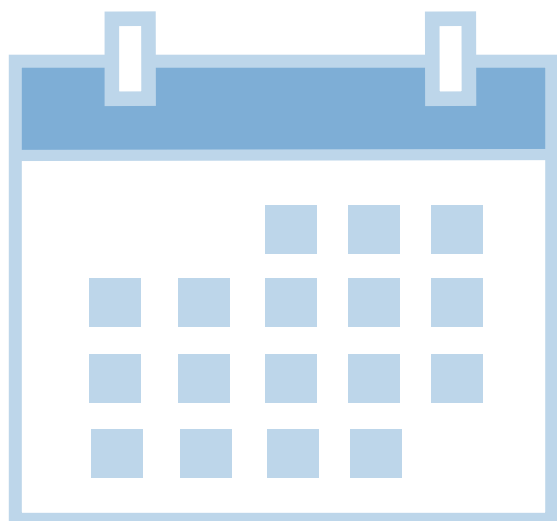
## LICENTIES

Licenties zijn afhankelijk van het aantal vragen, berekeningen en respondenten per maand.

	Brons	Zilver	Goud
Aantal vragen en berekeningen	25	50	100
Aantal respondenten per maand	100	250	500
Import vragen	✓	✓	✓
Eigen logo/branding	✓	✓	✓
Resultaten op het scherm	✓	✓	✓
Resultaten in pdf-rapport	✓	✓	✓
Exportdata	✓	✓	✓
Eigen domein	-	✓	✓
Koppeling met Hubspot	✓	✓	✓
Koppeling met ander CRM-systeem	op aanvraag	op aanvraag	op aanvraag
Support-responstijd (via email)	2 werkdagen	1 werkdag	1 werkdag
Training/implementatie	4 uur	8 uur	16 uur
30 dagen uitproberen	✓	✓	✓

# PERSOONLIJKE DEMO?

Plan een online demonstratie  
[www.compare2compete.com/demo/](http://www.compare2compete.com/demo/)  
om te zien of onze tool bij jou past.



Bezoek onze website  
[www.compare2compete.com](http://www.compare2compete.com)  
voor meer informatie en om de  
leadgeneratie tool uit te proberen.

**Compare to Compete**

Raadhuisstraat 82

5582 JG Waalre

Nederland

+31 71 3020302

[info@compare2compete.com](mailto:info@compare2compete.com)