



TARGETING



DATA



DIRECT SALES

Juni 2009

DIRECT SALES

DIRECT SALES

Het aansturen van salesprocessen is een tijdrovend en complexe activiteit. Doordat een verkoopproces diverse vakgebieden bestrijkt is kennis en ervaring van diverse professionals noodzakelijk. Deze kennis kan een organisatie zelf in huis halen, wat een grote investering behelst, maar het sales proces kan ook in handen gegeven worden van een externe partij. EDMMEDIA heeft een variëteit aan professionals in huis en combineert kennis en ervaring van salesprocessen voor de opdrachtgevers.

Omschrijving:

Op basis van onze ervaringen en Uw kennis ontwikkelen en begeleiden we salesprocessen. Deze zijn met name gericht op het werven van leads (klanten, donateurs, bezoekers, abonnees en leden). Diverse afreken modellen vormen de basis voor structurele wervingstrajecten, waarbij de kwantitatieve en kwalitatieve doelstellingen voorop staan.

Geschikt voor:

Strategische direct-marketeers in zowel de profit als de non-profit sector. EDMMEDIA heeft haar direct-sales activiteiten onderverdeeld in een tweetal teams.

Het profit team richt zich met name op commerciële trajecten voor uitgevers, credit card maatschappijen, telecom aanbieders en energie leveranciers.

Binnen het non-profit team richt met zich op charitatieve instellingen (goede doelen) en werft men leden en donateurs.

Werkwijze:

De werkwijze van EDMMEDIA is een optelsom van kennis en ervaring. Het succes van wervingscampagnes is afhankelijk van veel factoren. Maar meer factoren dan men vaak denkt, zijn te sturen. De mate waarin kennis en ervaring in verschillende trajecten gecombineerd kunnen worden, bepaalt vaak het succes.

EDMMEDIA combineert expertise in:

- doelgroepanalyse (targeting)
- databasegebruik
- communicatiekanalen
- scripting
- kwaliteitsmonitoring

en in menig ander gebied om het maximaal haalbare rendement te vinden.

Uw investering:

De direct sales activiteiten van EDMMEDIA zijn gebaseerd op voorafgestelde doelstellingen en afspraken per lead "no cure, no pay". Het risico om daaraan te voldoen ligt geheel bij EDMMEDIA.

Contact:

Wilt u meer weten over direct sales en wat EDMMEDIA voor uw organisatie kan betekenen op dit gebied?

Neem contact op met: Eelke van der Meulen +31(0)6-17 00 07 74 of
 evandermeulen@edmmedia.nl

Ook kunt u voor meer informatie kijken op: www.edmmedia.nl

EDMMEDIA
 Hendrik Figeeweg 1R
 P.O. Box 3151
 2001 DD Haarlem
 The Netherlands

T 023 553 05 00
 F 023 553 05 05
 direct_sales@edmmedia.nl