

BBat voor leads die beter converteren!

We genereren online leads voor u via e-mailmarketing en banneringscampagnes in samenwerking met onze online media partners.

We onderscheiden ons t.o.v. onze concurrenten door de inzet van in huis ontwikkelde creatieve digitale response concepten en uitgebreide kennis de markten waarin we opereren, als ook kennis van telesales, waarbij we ons performance based laten afrekenen.

De waarden kwaliteit en continuïteit komen terug in het genereren van kwalitatief hoogwaardige leads, waarmee kwalitatieve en renderende opvolging door uw call center mogelijk is.

We houden bij de generatie van leads voor uw callcenter rekening met uw wensen t.a.v.:

- Kwaliteit van de leads
- Tijdstip van levering per dag/per week
- Continuïteit in de levering: levering van continue aantallen en kwaliteiten leads gedurende periode van 1 maand tot en met 24 maanden
- Wijze van aanlevering/format van de aanlevering
- Ontdubbeling van leads op de klantenbestanden van uw eigen klant

Permissie

In alle gevallen werkt BBat uitsluitend met permissie van de consument. De combinatie van een opmerkelijke werkwijze en ervaren bemanning maakt dat BBat haar opdrachtgevers - ondanks veranderende wetgevingen - altijd van gedegen adresbestanden kan blijven voorzien.

Kernwaarden

BBat hanteert een onderscheidende werkwijze, die verder gaat dan het eenmalig aanleveren van leads. Dankzij onderstaande punten, die voortkomen uit de visie van de mensen die BBat vormen, is BBat de volgende stap op het gebied van online klantenwerving:

- BBat begrijpt en doorgrondt de wens én de situatie van callcenters, gebaseerd op eigen ervaring.
- BBat beschikt over uitgebreide kennis van de verschillende markten waarin uw opdrachtgevers opereren.
- BBat creëert een omgeving waarin de consument met plezier en bewust zijn gegevens verstrekt omdat het helder is waarom hij dat doet.
- BBat beschikt over een groot netwerk van online mediapartners, om zoveel mogelijke doelgroepen te kunnen bereiken en volume in de levering van leads te kunnen realiseren.
- BBat biedt vanuit haar kennis en ervaring, en met behulp van de intelligente MRM Software van partner Purple Tag, de optimale voorzet tot de inzet van vervolgacties via

Telemarketing.

- BBat gelooft in de integratie van Telesales en internet en biedt kwalitatief hoogwaardige leads waarmee kwalitatieve en renderende opvolging door uw call center mogelijk is.

Plan van aanpak

Elke call center heeft een andere opdracht voor B-BAT. Maar de werkwijze van B-BAT is telkens hetzelfde.

Stap 1.

In overleg met u bepalen we hoeveel leads er moeten worden gegenereerd, afhankelijk van het budget, doelstelling van de campagne en aard van het aan te bieden product of dienst.

Stap 2.

Vervolgens doen we een voorstel m.b.t. onze aanpak, hoe we denken deze aantallen te realiseren, de kwaliteit van de leads en de kosten etc. We starten daarbij meestal met een test.

Stap 3.

Na goedkeuring van dit voorstel gaan we aan de slag, we creëren een of meerdere uiting(en) zetten deze via onze partners uit en meten de scores op de uitingen. We leveren de gegenereerde leads daarbij in de door u gewenste hoeveelheden en frequenties uit.

Stap 4.

Wanneer de testresultaten acceptabel zijn worden de uitingen vervolgens in massa uitgezet, waarbij steeds monitoring van de resultaten plaats vindt.

Stap 5.

We evalueren met elkaar de scores op de campagnes aan de hand van de gezamenlijke rapportages.

Wilt u ook leads voor uw call center die beter converteren, neem dan contact op met Chris de Jong, salesmanager van BBat of vul onderstaand contact formulier in.