

**LEAD**  
generation

in **1** day

Ontdek de trends en innovatie in  
Leadgeneratie!

#leadday20

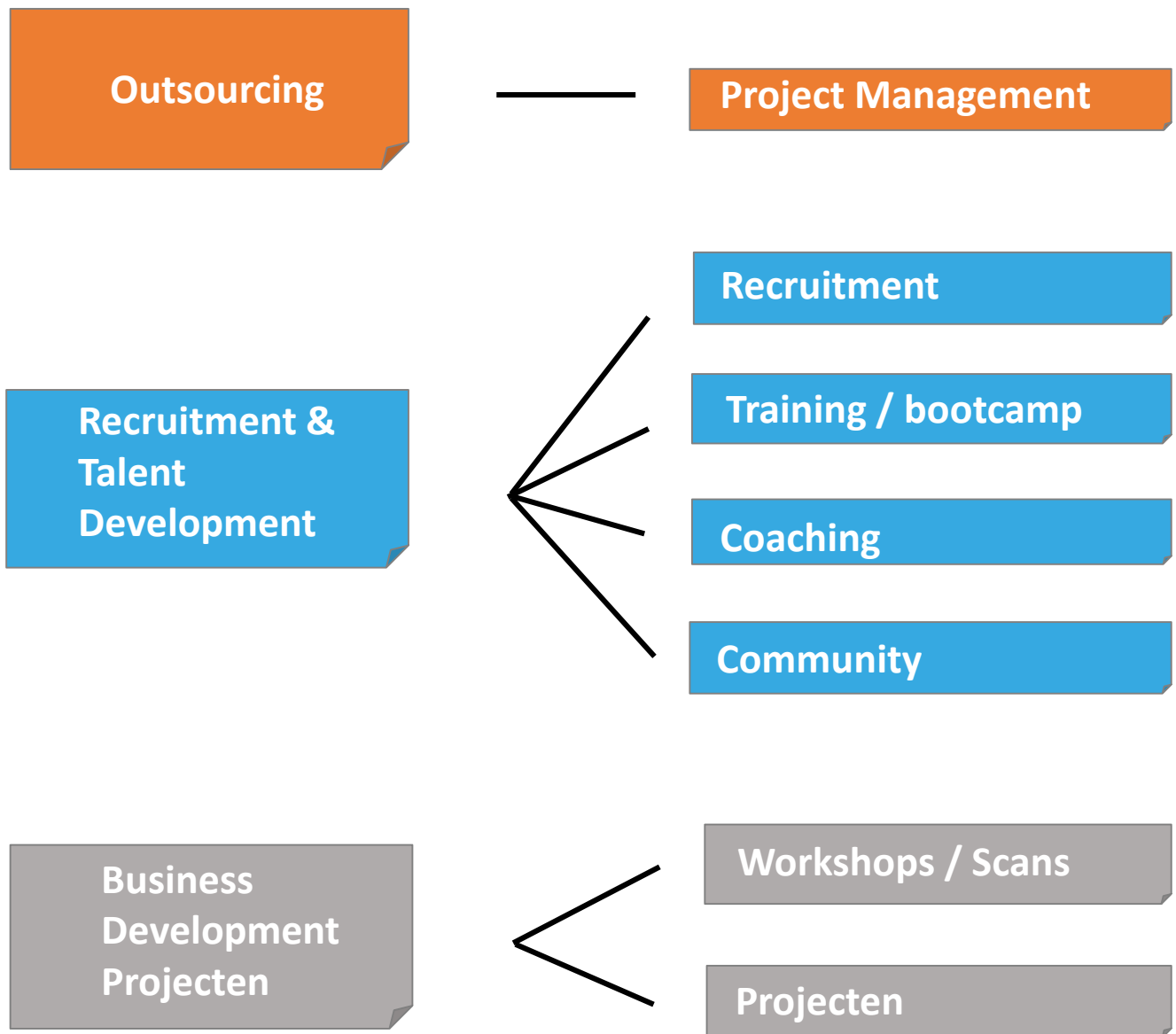


**sales**  
marketeer

CustomerTalk



- Business development professionals, vaardigheden en inzichten voor B2B solutions bedrijven.
- Voor lead generatie, - kwalificatie, -nurturing, conversie naar afspraak en pijplijnbeheer.
- Benelux, 4 jaar, WAB- & VGA compliant.







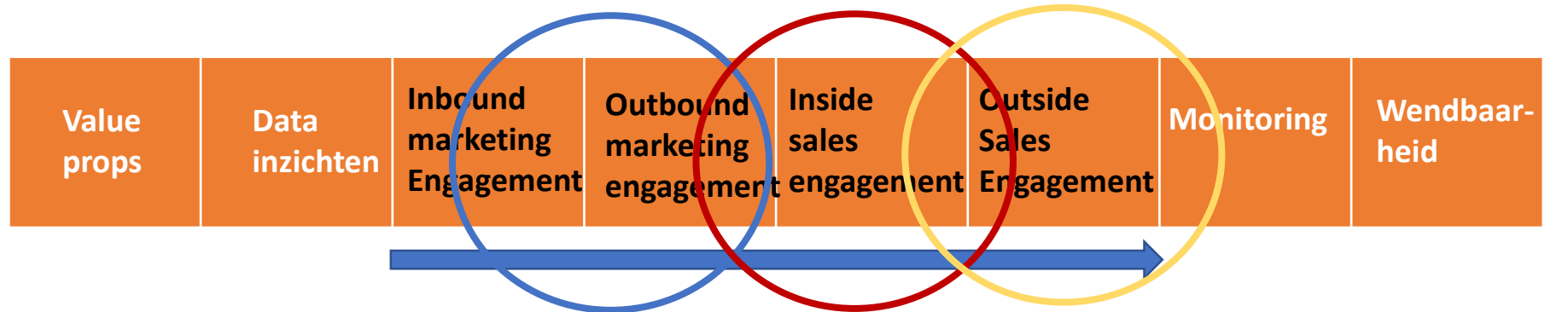


CustomerTalk

LEAD  
generation  
in 1  
day

sales  
marketeer

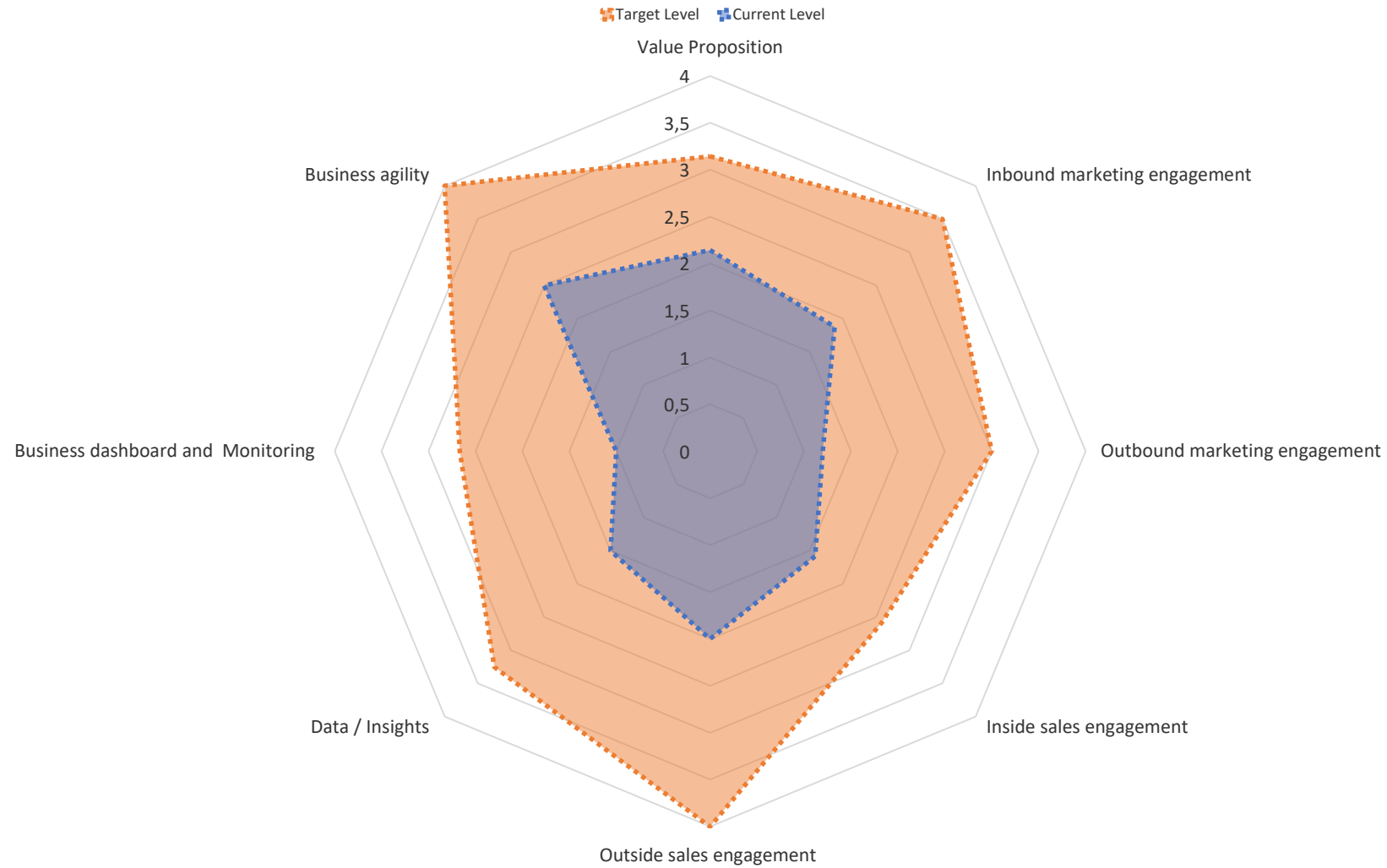
# De Salesmarketeer New Business Engine:



- |  |  |  |  |   |   |   |   |
|--|--|--|--|---|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• PMC</li> <li>• Persona's</li> <li>• USP's</li> <li>• Compelling events</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• CRM</li> <li>• Data WH</li> <li>• Insights</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>MQL</b></li> <li>• 1:x</li> <li>• Content</li> <li>• Buyers journey</li> <li>• Website</li> <li>• SEO/SEA</li> <li>• Social</li> <li>• linkedIn</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>MQL</b></li> <li>• 1:x</li> <li>• calling</li> <li>• Events</li> <li>• Email</li> <li>• Webinar</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>MQL-SAL</b></li> <li>• 1:1</li> <li>• Omni channel</li> <li>• Lead gen</li> <li>• Lead qual.</li> <li>• Lead Nurture</li> <li>• Pipeline</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>SAL</b></li> <li>• Opp'ties</li> <li>• Offers</li> <li>• Deals</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ratio's</li> <li>• Benchmark</li> <li>• Performance</li> <li>• Productivity</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adaption</li> <li>• Culture</li> <li>• Speed</li> <li>• Alignment</li> </ul> |
|--|--|--|--|---|---|---|---|



# New Business Engine Maturity Scan



1. Een onderscheidende waarde propositie
2. Bruikbare data inzichten
3. Effectieve inbound marketing engagement
4. Strakke outbound marketing engagement
5. Slimme inside sales engagement
6. Kwalitatieve outside sales engagement
7. Continue monitoring: meten, leren en bijsturen
8. Snelle wendbaarheid



# 1. Een onderscheidende waarde propositie



- Lost een pijnpunt op
- Betreft een oplossing voor een end-to-end proces
- Heeft USP's t.o.v. concurrentie
- Marketability (RTM) / Schaalbaarheid
- Fase PLC (volwassenheidsfase) bekend
- Ready / Klant tevredenheid

## 2. Bruikbare data inzichten

- Segment dekking
- Data compleetheid (AVG compliant)
- Effectieve bronnen
- Leesbaar dashboard uit datawarehouse

	week 3 mei	week 11 mei	Week 18 mei	week 25 mei	week 1 juni	week 8 juni	week 15 juni	week 22 juni	week 29 juni	Week 6 juli							
Cloud Strategy						96	New	86	-10	80	-6						
Power BI for Office 365				69	-5	84	New	75	-9	70	-5						
Business Transformation						82	New	74	-8	69	-5						
Microsoft Azure				51	New	62	+11	75	+13	80	+5	75	-5	62	-13	62	0
Avanade				61	+11	78	+17	74	-4	69	-5	62	-7				
Microsoft SharePoint						72	New	63	-9	59	-4				55	New	
Windows 10				68	New	70	+2	69	-1								
IT Transformation						63	New	58	-5	100	+42	86	-14	79	-7		
Accenture (ACN)						61	New	56	-5	58	+2						
Microsoft Technology Stack				71	-3	56	-15	60	+4	52	-8						
Microsoft (MSFT)				51	New	51	0	57	+6	53	-4	55	+2	63	+8		
Artificial Intelligence						50	New	72	+22	60	-12	55	-5				
Office 365				59	0	62	+3			69	New	58	-11	54	-4	73	+19
Windows Migration				75	+25	63	-12										
Microsoft Office				54	0	50	-4										
IBM (IBM)				63	+1	62	-1			84	New	76	-8	73	-3		
SharePoint Migration						50	New										
Application Development				77	+14												
Azure Cosmos DB				70	-4												
Digital Transformation										71	New	63	-8	58	-5		
Microsoft Office														58	New		

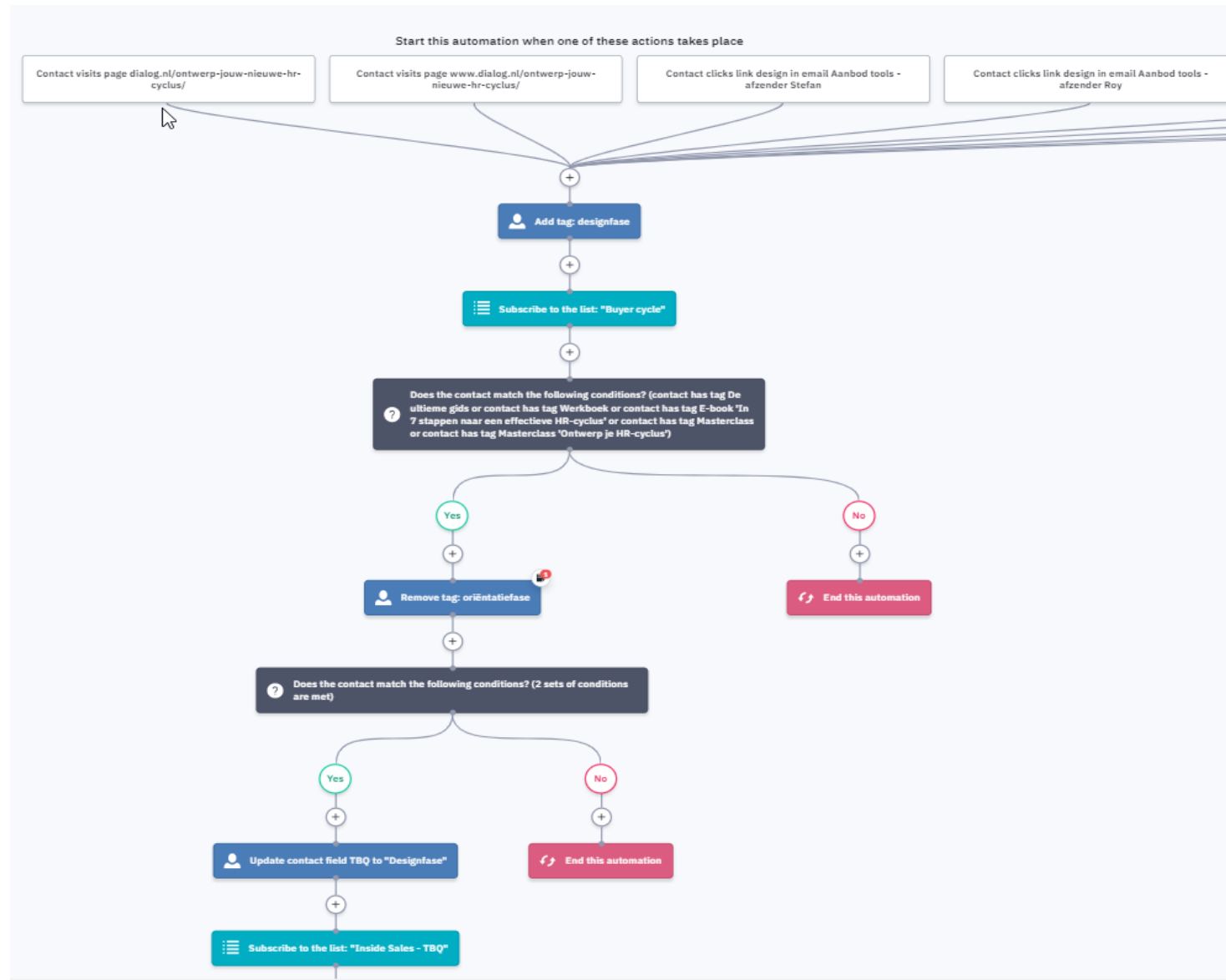
### 3. Effectieve inbound marketing engagement

# D Dialog

- Buyer persona / segmentatie / kanaal
- Buyer journey / content mapping
- Relevante downloadable content
- Campaigns met goede flow + koppeling naar CRM
- Data driven (a/b tests)

	Awareness: Infographics, articles, viral video's, SEO, whitepapers	Consideration Whitepapers, webinars, newsletters, eBooks, factsheets	Decision Events, ROI calculator, demo's, testimonials, functional descriptions
Greg, CIO	Ebook: WP: WP: WP:	Webinar: WP: WP: WP: WP:	Demo: Ref:
Pauline, Business	WP:	Factsheet:	Seminar Demo:
Alan, Security officer	WP: Ebook: WP: Webcast:	Factsheet: WP: WP:	Demo: Ref: Ref: Ref:
Harry, Enterprise architect	Ebook:	Ebook:	Demo:
Danny, Developer	WP:	Factsheet: Webcast:	Ref: Ref:





## 4. Strakke outbound marketing engagement

The logo for wortell, featuring the word "wortell" in white lowercase letters on a green square background.

wortell

- Datasegmentatie CRM
- Relevant onderwerp
- Playbook gedreven
- Volledig aligned
- Meetbaar

## 5. Slimme inside sales engagement

**sales**  
marketeer 

- **Discovery call: case blootleggen**
- **Vertrouwensband creëren**
- **Verkorting sales cycle**
- **Kostenbesparing door alignment**
- **Beheer van toekomstige business**

## 6. Kwalitatieve outside sales engagement



- Feedback over kwaliteit en waardetoevoeging
- Geen SAL diskwalificatie
- Conversie naar deal

# 7. Continue monitoring: meten, leren en bijsturen

MQL's	Preparation	Effectief gesprek	Callback (< 6 maanden)	Afspraak	Deals	Emails	Effectieve emails	Inmails	Effectieve Inmails	Afspraak (online)	Activiteiten	aantal uren
1	3	16	5	2	n.v.t.	26	13	14	1	0	56	16



1. Setting targets



4. Analysis



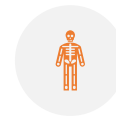
(effective TPS)



2. Realisation



5. Improvements



Quality (SPIN, BANT, ANUM)



3. Difference



Results

**Duurzame organisatie ontwikkeling**



## 8. Snelle wendbaarheid

**mavim**  
change it

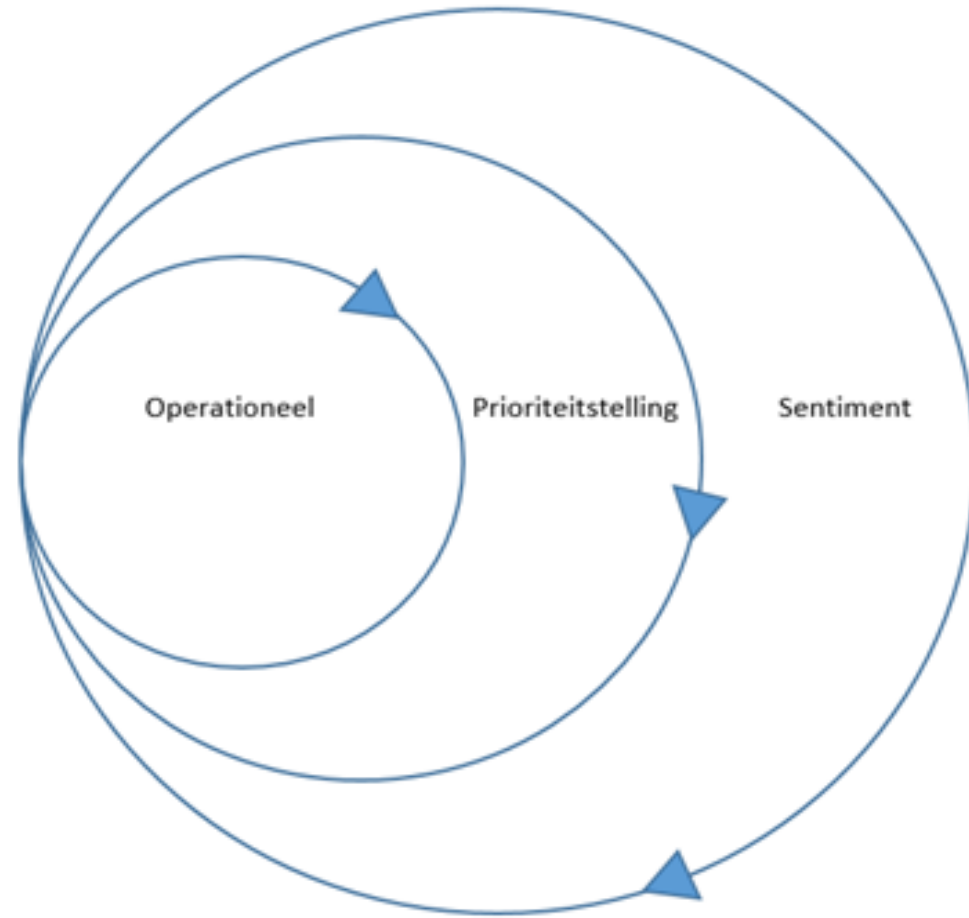
- Adaptiesnelheid
- Uitgangspunt van waarde-toevoeging
- Uitbested of eigen talent pool?
- Alignment-niveau



**sales**  
marketeer →



**Alignment?**





[www.salesmarketeer.nl](http://www.salesmarketeer.nl)