

‘SALES? ZORG DAT JE AAN TAFEL KOMT’

Groei mogelijk? Check.

Kennis van de markt? Check.

De juiste contacten? Check.

Bij veel MKB-bedrijven staat sales op een veel te laag pitje, ziet Fenna Zandvliet van Rotterdamse Sales & Marketing expert ‘Fendorse’. Veel potentieel blijft daardoor onbenut. “Wij zorgen voor afspraken en zichtbaarheid. Punt.”

De boodschap van Fendorse aan MKB-bedrijven is duidelijk. “Zorg dat je aan tafel komt. That’s it,” zegt oprichtster Fenna Zandvliet.

Hoe? Door te weten wie je relaties (zouden moeten) zijn, te begrijpen wat zij willen, door deze gericht te benaderen met de juiste toon, via de meest geschikte kanalen. “Je hoeft niet even groot te zijn als Unilever om dezelfde ambities te hebben. Wij helpen onze relaties aan leads, klinkklare afspraken in de agenda met jouw doelgroep. Ondersteuning vanuit de achtergrond, want onze experts werken altijd uit naam van de opdrachtgever.”

Simpel als dat? Dat doet de missie van het bureau weinig recht want met haar team zit Fenna erbovenop. Van kick-off tot uitvoering. Een integrale resultaatgerichte dienstverlening met maar één doel: leads genereren. Cruciaal voor groei, zegt ze. “Nieuwe klanten vinden, bestaande klanten tevreden houden. Dat is wat je nodig hebt om je potentieel optimaal te benutten, maar veel MKB-bedrijven hebben niet de tijd om ‘sales’ met vette letters te onderstrepen of zien marketing als kostenpost. We zien dat met name voor bedrijven tot 50 man wij de ideale sales & marketing partner zijn.”

UP & RUNNING

In het plan van aanpak staan doelstellingen, benodigdheden en het tijdspad. Na akkoord meteen up & running, aldus Fenna. En op korte termijn direct zichtbaar resultaat door afspraken in de agenda.

Het in kaart brengen van jouw adresseerbare markt laat de potentie voor de organisatie zien. Middels het dochter-databedrijf Bedrijven op de Kaart heeft Fenna vanuit verschillende databronnen deze waardevolle data in handen.

“De lead waarvoor we gaan? Dat varieert van bedrijf tot bedrijf.

De vraag is: waarom moet iemand met jouw bedrijf om tafel? En: wanneer is jouw product of oplossing voor een organisatie relevant? Kijk vooral ook dichtbij huis in je eigen directe en indirecte netwerk. Daar liggen vaak al veel kansen.”

Ze hebben er verschillende smaakjes voor. Eén-op-één-marketing via drie kanalen: telefonisch (telemarketing), LinkedIn en direct mail. “En alles met de sales-pet op. We zetten de juiste kanalen in, afhankelijk van waar de ideale doelgroep actief is en soms ook in een combinatie. Daarnaast een boeiend blog misschien om ook het bereik flink te vergroten. Alles wat we doen, is campagnematig want je hebt niks aan bereik zonder vervolgactie. Er is een kop en een staart nodig met evaluatiemomenten. En korte lijnen, all the way.”

LEUKE RELATIES

Nog maar vijf jaar geleden opgericht is Fendorse de sales & marketing partner van een groot aantal bedrijven in de regio Rijnmond. Daaronder de mooiste organisaties als de Spido en Port of Rotterdam. Vanuit het Scheepvaartkwartier krijgen zij de marketing- en sales-ondersteuning die ze wensen. Fendorse groeit hard, aldus Fenna. “Met name in de industrie, financiële dienstverlening en de zorg is veel behoefte aan wat wij bieden.” Om de boel scherp te houden, is Fenna zelf actief als afstudeerbegeleider aan de Hogeschool Rotterdam. “Erg leuk uiteraard en nieuwe kennis blijven opdoen.”

Het leukste van haar business? “We hebben waanzinnig leuke relaties die heel blij worden van onze aanpak. We creëren groei waar ze geen omkijken naar hebben. Alleen de afspraak mogen ze zelf doen. Onze klanten komen aan tafel bij partijen die ze niet voor mogelijk hadden gehouden.”

→ Fendorse • Parklaan 8, 3016 BB te Rotterdam • administratie@fendorse.com • www.fendorse.com

