

Functionaliteiten MDC



DATA-collectief

Samen werken aan de mooiste database

Mijn DATA-collectief, uw meest winstgevende zakenpartner

Met Mijn DATA-collectief hebt u iedere gewenste klant binnen handbereik. U zoekt de gegevens op per bedrijf, of maakt een gerichte doelgroepsselectie waarmee u aan het werk wilt. Perfect voor uw acquisitie en bovendien: u werkt altijd vanuit de meest actuele database.

Het belang van actuele data

Of een campagne succesvol is, hangt van veel factoren af. Een hele belangrijke is meteen ook de meest onderschatte: het gebruik van actuele data. Wil je een verkoopstrategie laten slagen, dan valt of staat dat met werken vanuit een actuele database. Dit levert namelijk direct winst (of verlies) op op alle fronten:

- Minder postretouren
- Geen irritatie over verkeerde adressering (= imagoschade)
- Eenvoudig follow-up campagnes opstarten
- Gerichte aanbiedingen kunnen doen
- Geen administratieve rompslomp door mutaties

Met Mijn DATA-collectief houdt u uw adresbestanden automatisch actueel. Over uw data hoeft u zich dus geen zorgen meer te maken.

Unieke functionaliteiten

Mijn DATA-collectief is niet louter een vergaarbak voor adressen. Behalve de dagelijkse actualisatie van de 2,7 miljoen bedrijven en 3,6 miljoen bijbehorende contactpersonen, kent het een aantal unieke functionaliteiten als:

- zoeken op bedrijf of maken van gerichte doelgroepsselectie
- beschikbaarheid van contactgegevens op persoonsniveau
- direct naar de website of social media van bedrijven en personen
- opvragen van financiële rapporten over een bedrijf
- selecteren op soort contactpersoon
- CRM-functie voor bijhouden van notities, inclusief herinnering
- uitdienstmelding bij voor u belangrijke contactpersonen
- koppeling met Website-Leads, waarmee u rechtstreeks leads haalt uit uw eigen website, inclusief bezoekersrapport met gegevens.

Wat er nog meer allemaal kan? Kijk snel op de achterkant.



de verzadiging in de branche. Mailings verzorgen, leads opvolgen, contacten bezoeken; acquisitie is bij ons een continu proces, waar ik ook zelf intensief mee bezig ben. De afgelopen twee jaar konden we er helaas niet genoeg energie in steken, maar gezien de belangen moest ik daar snel iets mee. Precies toen kwam ik in contact met Remco Dekker, die me vertelde over het DATA-collectief. Ik werd getriggerd door de kwaliteit van de adressen en was direct enthousiast.'

Veel meer effect op mailings

Als onderdeel van haar marketingstrategie stuurt Hamag een aantal keer per jaar een postale mailing naar haar doelgroep. Die is heel breed en werd tot 2013 vooral bepaald op basis van 'gezond verstand'. Van Leeuwen: 'Eigenlijk kan iedereen onze klant zijn, dus met bijna 50.000 adressen schoten we met hagel. Ook omdat de bestanden waar mee we werkten snel verouderden, kwam lang niet alle post goed aan. De eerste stap met het DATA-collectief was dan ook het onder de loep leggen van ons adresbestand. Dit werd

'Doorlopend meer effect op mijn acquisitie; het DATA-collectief brengt me de nieuwe klanten die ik voor de continuïteit nodig heb.'

Hans van Leeuwen – Directeur/eigenaar Hamag Magazijnrichting Maassluis

Krapte op de markt, financiële crisis, gedoe in de bouwsector; in de 21 jaar die Hamag Magazijnrichting bestaat, heeft eigenaar Hans van Leeuwen het allemaal voorbij zien komen. Het was soms hard knokken, maar toch wist Hamag zich staande te houden in deze lastige branche. En dat is vooral te danken aan de onafatende inzet in de jacht naar nieuwe klanten. Bij magazijnrichting draait het immers vaak om eenmalige orders. Twee jaar geleden ontdekte Van Leeuwen het DATA-collectief, wat hij kort daarop uitbreidde met de acquisitietool Website-Leads. Sindsdien neemt zijn acquisitie een vlucht.

Hans van Leeuwen: 'Een magazijn richten doe je niet op maandelijks basis. En met de kwaliteit die wij leveren, kun je zomaar veertig jaar vooruit. Dat betekent dat we een groot deel van onze klanten niet, of pas na jaren weer terug zien. De ervaring leert dat we voor bestaansrecht ieder jaar zo'n 35 tot 40% nieuwe klanten nodig hebben. Dat is hard werken, zeker gezien

opgeschoond en aangevuld met gevolg dat er veel minder adressen overbleven, maar wel met de juiste informatie en in interessante branches. We konden direct doelgerichter gaan mailen, met minder verspilling en meer effect. Omdat ik de juiste persoonsgegevens heb, durf ik nu ook persoonlijk te adresseren, waardoor post echt op de juiste plek belandt. Eerder kon dat niet, kreeg ik bijvoorbeeld reacties als 'Mijn vader is al zeven jaar met pensioen...' Tja, dan sta je er als bedrijf niet mooi op.'

Koppeling met Website-leads boost online acquisitie

Korte tijd nadat Hamag overstapte op werken vanuit het actuele DATA-collectief, attendeerden zij Hans van Leeuwen op de aanvullende acquisitietool Website-Leads. 'Een geweldige aanvulling op je acquisitiebeleid' aldus Van Leeuwen, 'zeker voor het vinden van nieuwe contacten. Omdat we nu leads rechtstreeks uit onze eigen website halen, houd je de vaart erin. We halen overduidelijk meer afspraken binnen en komen sneller in contact met bedrijven

die zich op magazijnrichting oriënteren. Concreet hebben we al een aantal orders direct te danken aan Website-Leads en er lopen enkele offertetrajecten. Een continu proces, want Website-Leads filtert voor ons de interessante bezoekers eruit en stuurt ons daarvan een bezoekersrapport, zodat we meteen gerichte acquisitie kunnen inzetten. Zo krijg ik steeds die nieuwe aanwas die in onze branche zo hard nodig is, een groot succes!'

Zoveel rendement is de kers op de taart

Hamag zocht naar een totaaloplossing. De vraag is: hebben ze die gevonden? Van Leeuwen: 'Je kunt het DATA-collectief eigenlijk niet vergelijken met andere adresaanbieders. Op het eerste gezicht lijkt het veel duurder, zeker als het zoals bij ons om een grote bulk adressen gaat. Maar het levert je veel meer op. Doordat bestanden actueel blijven en persoonsgegevens bevatten, kun je veel gericht mailen en krijg je minder retouren. Alleen al het werk dat je daar mee uitspaart, en dan hebben we het nog niet over het rendement dat je uit zo'n mailing haalt. Ook het feit dat je zelf kunt bijdragen aan de actualiteit van de centrale database en daar weer voor beloond wordt, spreekt me aan. Dat je door de koppeling met de Website-Leads tool ook nog eens directe informatie krijgt over potentiële nieuwe klanten, is natuurlijk de kers op de taart. Ik zou niet meer anders willen!'

Ook aan de slag met het DATA-collectief of Website-Leads? Bezoek de website www.datacollectief.nl of neem contact op via info@datacollectief.nl. Bellen voor een vrijblijvende afspraak kan via 0880-2028.

Omhoog met die site!

Wist u dat slechts 3% van de bezoekers van een website ook daadwerkelijk overgaat tot een aankoop? Dat betekent dat er nog 97% potentiele winst te behalen valt. Door een sterke SEO en slimme inzet van tools als Website-leads schreeft u gegarandeerd uw online afzetmarkt omhoog. Meer weten? www.websiteleads.nl

Profiteer van uw lidmaatschap!

Leden van Mijn DATA-collectief hebben niet alleen onbeperkt toegang tot alle bedrijfsgegevens van Nederland, maar profiteren van nog veel meer collectieve extra's.

Sowieso hebben ze voor hun doelgroepsecreties altijd beschikking over de meest actuele data, zodat post ook daadwerkelijk op de juiste plek belandt. Maar ook alle andere aspecten rondom een mailing regelen zij eenvoudig en uiterst effectief vanuit het collectief. Gegarandeerd voordeliger tegen een hoger rendement:

- Goedkoper printen van mailings
- Collectieve korting op porto en handling
- Minder postretouren door nauwkeurige doelgroepsselecties
- Professioneel advies bij marketingcampagnes, van opzet tot uitvoering

U bespaart alleen al op de portokosten ruim 40%! Uw winst op de overige punten hangt ondermeer samen met de huidige

organisatiestructuur van uw sales en lopende contracten en afspraken met derden. Maar ook daar bespaart u gegarandeerd fiks op. Laat u vrijblijvend bijpraten door een van onze adviseurs en u weet meteen hoeveel winst u nog laat liggen: info@mijndatacollectief.nl.

Ook meer rendement op uw acquisitie? Word vandaag nog lid van Mijn DATA-collectief en doe er direct uw voordeel mee!

Maandelijks vinden in Nederland op 5% van de bedrijfsgegevens mutaties plaats (bron: KvK). Een statisch adresbestand is dus na een jaar met 60% verouderd. Gemiddeld loopt een bedrijf hierdoor zo'n 18% omzet mis.



De regel van zeven: Stap voor stap bouwen aan een solide klantenkring

Marketingformules, we zijn er dol op. Om winstmarges verder omhoog te sturen, volgen nieuwe strategieën elkaar snel op. Op zich niks mis mee, maar we omarmen ze vaak nog voordat ze zichzelf bewezen hebben. Tegelijkertijd verliezen we aloude succesformules uit het oog, ondanks dat ze zichzelf al dik hebben bewezen. Eeuwig zonde! Terug naar de kern met de ongeschreven gouden regel voor zakelijk succes: de regel van zeven.

De regel van zeven

In tegenstelling tot wat de naam doet vermoeden, bestaat de regel van zeven niet uit een concreet stappenplan. Al leidt die daar, mits goed begrepen, wel toe. Hij gaat over vertrouwen, over het stapsgewijs opbouwen van een band met je achterban en uitbreiden van je klantenkring. Waar staat die zeven dan voor? Simpelweg het aantal keren dat een potentiële klant een merk of product gezien moet hebben, voor hij er een goed gevoel bij heeft en overgaat tot aankoop. Dit is al zo vaak onderzocht en bewezen, dat het eigenlijk de basis zou moeten zijn van ieder marketingplan. Verrassend genoeg sneeuwde de regel van zeven onder in onze honger naar succes. En daar kunt u, nu u dit weet, uw voordeel mee doen.

Blijf in contact met je achterban

De markt is continu in beweging en de concurrentie is moordend. Met een even simpel als uitgekend stappenplan, weet u die felbegeerde klanten aan u te binden en geeft u de rest het nakijken. Uw campagne heeft het meeste effect als u werkt met een actuele database en een systeem dat het opzetten en opvolgen van acties eenvoudig maakt. Tot voor kort onhaalbaar, maar met de innovatieve acquisitietool Mijn DATA-collectief tegenwoordig een fluitje van een cent. Verzilver stapsgewijs uw kansen:

1 Bepaal uw doelgroep

Wie wilt u bereiken? Bepaal aan de hand van criteria als branche, bedrijfsgrootte of regio waar potentiële klanten zitten. In Mijn DATA-collectief maakt u eenvoudig selecties en kunt u meteen zien of bedrijven kredietwaardig zijn. Op zoek naar een specifieke contactpersoon? Ook daarop kunt u filteren. Opgeslagen selecties kunnen automatisch actueel worden gehouden, dus ook vervolgacties komen gegarandeerd op de juiste plek aan.

2 Maak uw USP's kenbaar

Wat heeft u uw klanten te bieden en maakt u uniek ten opzichte van de concurrent? Zorg dat ze u nodig hebben en zet daarop in met een slimme mail. Laat uw doelgroep op een vriendelijke manier kennismaken met uw bedrijf. Zo is de eerste basis voor vertrouwen gelegd. Door het toevoegen van traceerbare links in uw e-mailing weet u meteen waar de interesse van de ontvanger naar uitgaat en speelt u daar de volgende keer handig op in.

3 Geef opvolging aan uw acties

Weet u het nog, de regel van zeven ging over vertrouwen. Pas na zeven contactmomenten trek je twijfelaars over de streep. Kortom; één mailing is geen mailing. Bedenk vooraf hoe u een campagne opbouwt. Misschien doet u wekelijks een aanbieding, of deelt u elke maand wat vakkennis met uw achterban. Speelt uw marketingcampagne zich grotendeels online af, voeg dan prikkelende links toe. Het klikgedrag vertelt u alles over uw volgende actie. En daarmee wacht u uiteraard niet te lang!

4 Koester uw relaties

Nu uw doelgroep u wat beter kent en vertrouwd is geraakt met uw merk, durven we te stellen dat ook uw klantenkring is vergroot. Vergeet niet als een klant eenmaal is binnengehaald, uzelf toch regelmatig in de kijker te spelen. Laat zien dat u in beweging bent en dat de klant bijzonder voor u is. Tips, aanbiedingen en top tienlijstjes doen het altijd goed. Vooral op social media worden die volop gedeeld. Nog altijd geldt: de beste reclame komt van uw eigen klanten!

Bent u klaar om de markt te veroveren met de regel van zeven? Maak vandaag nog uw gratis account aan op www.mijndatacollectief.nl en haal binnen die winst!

Direct scoren met Mijn DATA-collectief

Alle bedrijfsinformatie van uw doelgroep in één oogopslag beschikbaar

1 **Branches**

Zoeken op brancheomschrijving

- Landbouw, bosbouw en visserij
- Winning van delfstoffen
- Industrie
- Productie en distr. van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht
- Winning en distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering
- Bouwnijverheid
- Groot- en detailhandel; reparatie van auto's
- Vervoer en opslag
- Logies-, maaltijd-, en drankverstreking
- Informatie en communicatie
- Financiële instellingen**
 - 64 - Financiële instellingen (geen verzekeringen en pensioenfondsen)
 - 65 - Verzekeringen en pensioenfondsen (geen verplichte sociale verzekeringen)
 - 651 - Verzekeringen (geen herverzekering)
 - 6511 - Levensverzekeringen (geen herverzekering), naturaverzekeringen en spaarkassen
 - 65111 - Levensverzekeringen (geen herverzekering)
 - 65112 - Naturaverzekeringen
 - 65113 - Spaarkassen
 - 6512 - Schadeverzekeringen (geen herverzekering)
 - 652 - Herverzekering
 - 653 - Pensioenfondsen
 - 66 - Overige financiële dienstverlening
- Verhuur van en handel in onroerend goed

Sluiten

3 **Toon bedrijven op basis van contactpersooncriteria**

Toon alleen bedrijven waarbij minimaal één contactpersoon aanwezig is met een e-mailadres

Toon alleen bedrijven waarbij minimaal één contactpersoon aanwezig is met de volgende functie(s):

- Algemeen directeur
- Financieel directeur
- Hoofd inkoop
- Hoofd marketing
- Hoofd verkoop
- Hoofd automatisering
- Hoofd personeelszaken

met een e-mailadres

Geen filtering

Sluiten

DATA-collectief N Rademaker 494 credits

643 bedrijven

Op criteria Op bedrijf

2 **Branches wijzigen | wissen**

6 **Financiële instellingen**

10 **Regio's wijzigen | wissen**

6 **Utrecht**

10 **Bedrijfskenmerken wijzigen | wissen**

5 **5 t/m 9 werknemers**

10 **Contactpersoonkenmerken**

Klik hier om op contactpersoonkenmerken te zoeken

Selectie bewaren

Nieuwe selectie

Resultaat

Aantal bedrijven: 643

Bedrijven exporteren

Prijzen / credits bestellen

Credits verdienen! Tell a friend!

2PW B.V.

Lorentzlaan 105, 3707 HC ZEIST
030-2740627 website

De heer F. Anita
Consultant

1 van 3

1x Algemeen directeur
1x Directeur
1x Office manager /directie secr.
1x Verkoopleider

4

5

4 personen
Meer info

7 personen
Meer info

1 persoon
Meer info

A. de Pijper Holding B.V.
IJsvogel 87, MAARSSEN

A. van den Dool BV
Nijverheidsbuurt 1, ZEGVELD

A.C.M. Boere Holding B.V.
Cabauwsekade 68, LOPIK

Ga naar pagina: 60 Ga

11 **Een Voorbeeld B.V.**

Country: **Actie** Credit Limit: **17500 EUR** Currency: **EUR** Language: **nl**

Company Summary

Credit Limit	17500 EUR
Local Score (0-100)	55
Local Description	handelwarijg

Balance Sheet

Financial Year	2014	2013	2012
Number of Weeks	52	52	52
Currency	EUR	EUR	EUR
Consolidated Accounts	No	No	No
Land & Buildings	-	-	-
Plant & Machinery	-	171.494	263.101
Total Tangible Assets	92.235	171.494	263.101
Investments	26.449	26.449	26.449

14 **Woensdag 14 januari 2015 7:27**

1m 48s www.datacollectief.nl/adressen-kopen/prizen/
www.datacollectief.nl/adressen-kopen/prizen/
Totale tijd: 00:01:48 Pagina's bezocht: 2 Score: 50

Woensdag 14 januari 2015 7:22

1m 11s aanmelden.datacollectief.nl/inlog-mijn-data-collectief.aspx?ReturnUrl=%2F
13s aanmelden.datacollectief.nl/wachtwoord-vergeten.aspx
30s aanmelden.datacollectief.nl/wachtwoord-vergeten-resultaat.aspx
14s hostedexchange.perr.nl
3s aanmelden.datacollectief.nl/reset-wachtwoord-vergeten-resultaat.aspx
mijn.datacollectief.nl/
1m 13s mijn.datacollectief.nl/Search/Export/Instellen
29s mijn.datacollectief.nl/Search/Export/Contactfilter
2m 13s mijn.datacollectief.nl/Search/Export/Verversen
mijn.datacollectief.nl/Search/Home
Totale tijd: 00:06:44 Pagina's bezocht: 11 Score: 25

DATA-collectief N Rademaker 494 credits

643 bedrijven

2PW B.V.

Prof. Lorentzlaan 105, 3707 HC ZEIST
030-2740627 website

8

13 **Gespreksnotities**

05-02-2015 8:13

N. Rademaker, 14-02-15 13:38: over twee weken terugbellen n.a.v. eerste gesprek. Mogelijk order op korte termijn.

12 **Samenvatting**

Prof. Lorentzlaan 105
3707 HC ZEIST
030-2740627
www.theimplementationgroup.nl
info@theimplementationgroup.nl

Organisatie-adviesbureau
5 t/m 9 werknemers
Dit is de hoofvestiging

Ook bekend als:
The Implementation Group

Alle gegevens tonen

9 **Samenvatting**

Prof. Lorentzlaan 105
3707 HC ZEIST
030-2740627
www.theimplementationgroup.nl
info@theimplementationgroup.nl

Organisatie-adviesbureau
5 t/m 9 werknemers
Dit is de hoofvestiging

12 **Eerste persoon**

De heer F. Anita
Francisco
Consultant
030-2740626
info@theimplem12group.nl

Voeg persoon toe

Financieel overzicht

7

2PW B.V.

Prof. Lorentzlaan 105, 3707 HC ZEIST
030-2740627 website

2X2 Bouwgroep B.V.

Kerklaan 73/A, 3731 EG DE BILT
030-2949324 website

A. de Pijper Holding B.V.

IJsvogel 87, 3602 XM MAARSSEN
0346-571454 website

A. van den Dool BV

Nijverheidsbuurt 1, 3474 LA ZEGVELD
0348-691228 website

A.C.M. Boere Holding B.V.

Cabauwsekade 68, 3411 ED LOPIK
0348-553197

A.J.M. en C.W. Kempen Holding...

Oosterlandweg 45, 3641 PV MIJDRECHT
0297-593718

Map

Huis Ter Heide
Kaart

- 1** **Bepaal uw doelgroepselectie**
Bepaal zelf welke doelgroep voor u interessant is. U kunt ondermeer selecteren op branches, regio's, provincies, handelsnamen, oprichtingsdatum, financiële status, bedrijfskenmerken, op naam of zelfs contactpersoonniveau.
- 2** **Bedrijf interessant?**
Is een bedrijf interessant voor u? Dan vinkt u het aan. Handig voor latere benadering of toevoegen aan een doelgroepsselectie.
- 3** **Contactpersoonsgegevens**
Naast het getoonde bedrijf ziet u de beschikbare contactpersonen. U kunt via het icoontje bovenin het scherm ook direct filteren op het type contactpersoon dat u zoekt, bijvoorbeeld het Hoofd inkoop of de directeur. U kunt dus op twee verschillende manieren zoeken.

- 4** **Aanwezige functionarissen**
Al voordat u een bedrijf aanschaft, kunt u rechts van de adresgegevens zien welke functionarissen er beschikbaar zijn. Door er op te klikken, ziet u welke personen dit zijn en welke functie zij binnen het bedrijf bekleden. Het bedrijf wordt dan automatisch toegevoegd aan uw database.
- 5** **Een bedrijf aan uw database toevoegen**
Een bedrijf of doelgroepsselectie aan uw database toevoegen? Dat gaat eenvoudig en kost één credit per bedrijf. Omdat het bedrijf na aanschaf groen oplicht, ziet u meteen welke wel of niet in uw bezit zijn.
- 6** **Verrijk uw data**
Werken vanuit een zo compleet mogelijke database? Van handelsnamen tot oprichtingsdatum en alternatieve branches; u filtert het eenvoudig uit met Mijn DATA-collectief. Zo ziet u geen kans over het hoofd en verspilt u geen tijd aan bedrijven waar u niets aan heeft.

- 7** **Waar ligt het bedrijf en hoe ziet het er uit?**
Handig voor een eerste indruk of inschatting: Google Maps en Streetview. Bekijk waar het bedrijf is gevestigd en plan het in op uw route voor een bezoek.
- 8** **Weet wie uw website heeft bezocht**
Dankzij de unieke koppeling met Website-Leads weet u wie uw website heeft bezocht en krijgt u hiervan direct een uitgebreid rapport, dat u ook terugvindt in uw Mijn DATA-collectief. Van hieruit kunt u direct actie ondernemen en de hot prospect benaderen.
- 9** **Social media**
Is de persoon die u zoekt actief op social media? Via een directe link bezoekt u zijn of haar Facebookpagina en LinkedIn account. Zo heeft u meteen wat meer achtergrondinformatie, waar u direct handig op in kunt spelen.

- 10** **Financieel interessant?**
Zijn de bedrijven die u wilt benaderen wel financieel gezond? Door het filter op uw selectie toe te passen, krijgt u in de resultaten alleen bedrijven te zien met een positief saldo.
- 11** **Vraag informatie op**
Hoe zit het met de financiën van die potentiële klant? Vraag onder het tabblad Gegevens per bedrijf een financieel rapport op, met daarin ondermeer omzet, kerncijfers etc.

- DRIE UNIEKE ALERTS**
- 12** **Contactpersoon uit dienst? U krijgt een alert!**
Wisselt een belangrijke relatie of prospect van baan? Wanneer u de uitdienstmelding aanzet, krijgt u daarvan direct bericht. Zo opent voor u als eerste de deur om tot zaken te kunnen komen met de nieuwe contactpersoon.
- 13** **CRM-notities als herinnering**
Op de overzichtspagina van het bedrijf kunt u notities bijhouden en voor uzelf een herinnering instellen, bijvoorbeeld als u later nog eens terug wilt bellen. U krijgt dan vanzelf een bericht op het geplande tijdstip.
- 14** **Website-Leads bezoekersrapport**
Maakt u gebruik van Website-Leads, waarmee u leads rechtstreeks uit uw eigen website haalt, dan krijgt u hiervan direct een bezoekersrapport dat ook terug te vinden is in Mijn DATA-collectief. De contactgegevens van de lead worden ook automatisch toegevoegd aan uw database.