

Allereerst hartelijk dank voor uw interesse in onze diensten ter promotie en werving van klanten voor uw organisatie. Wij zullen u eerst kort onze werkwijze uitleggen. Door middel van onze vragenlijst proberen wij informatie te verzamelen over uw huidige werkwijze en de door u ingezette acties. Een van onze consultants bestudeert uw antwoorden en stelt in samenwerking met verschillende collega's een communicatieplan op, meestal is dit plan binnen een week gereed. Dit communicatieplan geeft een overzicht van mogelijke acties die ingezet kunnen worden om uw organisatie te promoten en meer klanten voor u aan te trekken. Dit plan omvat tevens een tijdpad en inschatting van de kosten. Dit communicatieplan wordt u gratis ter beschikking gesteld en aan de hand van het plan zal de consultant (die ook uw contactpersoon wordt) een telefonische afspraak met u plannen om het plan door te nemen.

Als u een keuze heeft gemaakt ten aanzien van de acties die wij voor u mogen inzetten gaan wij voor u aan de slag.

Vragenlijst ten behoeve van promotie van uw bedrijf

1. Wat is de naam van uw organisatie?
2. Welke diensten/ producten verkoopt uw organisatie?
3. Hoelang bestaat uw organisatie?
4. Wat is uw unieke selling point (wat is anders aan uw organisatie ten opzichte van uw concurrenten)?
5. Hoeveel klanten heeft u op dit moment?
6. Hoeveel klanten zou u willen aantrekken?
7. Kunt u de door u gewenste klanten omschrijven? (leeftijd, activiteiten, geslacht, wonen zij in een bepaald gebied etc)
8. Welke acties heeft u tot nu toe ingezet om uw klanten te bereiken? En welke resultaten heeft u hiermee bereikt?
9. Wat is uw budget voor de promotie en klantenwerving?