

In2Bouwplannen

Effectieve acquisitie

Wat zijn Bouwplannen?

Wekelijks verspreidt een aantal uitgevers informatie over alle nieuwe bouwprojecten in Nederland en België. Deze informatie is beschikbaar voor abonnees en biedt bedrijven in de bouw inzicht in nieuwe projecten en nieuwe verkoopkansen.

Deze waardevolle informatie wordt op papier en digitaal aangeboden. De digitale variant samen met de module In2Bouwplannen van In2CRM is een sterke combinatie!

Hoe werkt In2Bouwplannen?

In2Bouwplannen zorgt dat bouwprojecten automatisch via internet worden ingelezen in In2CRM. Niet klakkeloos, maar intelligent. Jij bepaalt welke berichten je wilt importeren. Door eigen selectiecriteria te definiëren worden alleen die berichten ingelezen die voor jou interessant zijn, bijvoorbeeld op basis van rayon, bouwfase, soort werk, bekende marktpartijen of bepaalde trefwoorden. Je krijgt een acquisitielijst toegespitst op jouw organisatie, zonder vervuiling van jouw bestanden.

The screenshot displays the In2Bouwplannen application window. At the top, there are filters for 'Lijst: Bouwplannen - projecten', 'Scoregroep: Telemarketing', and 'Vanaf week: 1242'. Below this is a table with columns: Week, PC, Plaats, Trefwoord, Projectomschrijving, Planning, Fase, Rubrieken, Start, Oplevering, Aantal(m2), Aantal(m3), Bouwlagen, and Invoerdatum. The table lists various projects such as 'Centrumplan', 'Steen LB', 'Alberonbrink', 'Winkels', 'Wageningen', 'Dreihuis NH', 'Utrecht', 'Nieuwdoop Zld', 'Gravenhage', 'Schiedam', 'Schiedam', and 'Hazerswoude-rindj brug'. Below the table, there is a 'Project' section showing details for project 1242, including 'Plaats: Maarn', 'Trefwoord: Centrumplan', 'Fase: Ontwerp', and 'Omschrijving: Bouwen, na sloop, supermarkt Plus / 25 appartementen / horecageelgheid met terras a.h. 5-meer Plein / Raadhuislaan / Tuindorpweg. Aannemer: Bouwgroep Gerbelen is failliet gegaan, Cvom gaat door met de ontwikkeling. Aangepast plan wordt begin november 2012 opnieuw aan de veilingcommissie voorgelegd. Project: 'Centrumplan Maarn'.

Aan jouw selectie worden punten toegekend. Hoe meer punten, hoe interessanter het project. Honderden berichten worden op die manier wekelijks volgens jouw criteria gesorteerd. Interessante leads kunnen direct benaderd worden.

De binnen- en buitendienst ontvangt via In2CRM de nieuwe projectinformatie, direct geschikt voor follow-up. Alle activiteiten en resultaten zijn inzichtelijk en meetbaar.

Verbeter jouw acquisitie

Zorg dat je vooraan zit. Gebruik Bouwberichten als een effectief verkoopinstrument.

Ken de markt

Weet waar jouw klanten mee bezig zijn en met wie ze zakendoen.

Selecteer alleen wat interessant is

Bepaal zelf welke projecten je wilt bewerken. Alleen interessante projecten worden ingelezen in In2CRM.

Nieuwe projecten automatisch aangemaakt

Geselecteerde gegevens worden automatisch als nieuw project aangemaakt. Alle bijhorende informatie wordt op de projectkaart geregistreerd volgens jouw eigen indeling.

Automatische signalering nieuwe projecten

In2CRM herkent nieuwe projecten en verdeelt de informatie in de organisatie. De juiste medewerkers kunnen direct aan de slag met nieuwe verkoopkansen.

Maak gebruik van adresgegevens

In2Bouwplannen gebruikt de aangeleverde adressen voor het aanvullen en onderhouden van jouw eigen adresbestand.

Deel de informatie

Alle CRM-gebruikers beschikken over projectinformatie. De informatie is niet langer beschikbaar voor een enkeling.

Voorkom databasevervuiling

Filters zorgen ervoor dat alleen de juiste projecten in jouw CRM-systeem komen. Daarnaast signaleert In2CRM doublures en onvolledige projecten.

Profiteer van In2CRM

In2Bouwberichten is onderdeel van In2CRM. Benut krachtige opties, zoals businessrules, campagnes, taken, buitendienst-aansturing, het maken van documenten, het vastleggen van gesprekken en e-mailintegratie.

In2Bouwplannen

Nieuwe verkoopkansen



In2Bouwplannen: meer dan alleen nieuwe projecten

1. Signaleer nieuwe projecten

Elke week worden nieuwe en interessante projecten gemeld.

2. Weet welke projecten nog meer spelen bij jouw relaties

Stel je zit aan tafel bij een relatie over een bepaald project. Met In2Bouwplannen weet je ook gelijk met welke andere projecten jouw gesprekspartner bezig is.

3. Management informatie

Ontdek waar projecten gebouwd worden. Ontdek welke partijen voor jou het meest interessant zijn. Zitten jouw specialisten in de goede gebieden en bij de juiste personen? Gebruik de geografische koppelingen van In2CRM om de projecten letterlijk op de kaart te zetten.

4. Analyse

Weet welke projecten met In2Bouwplannen binnen gehaald zijn. Beoordeel of verkopers de nieuwe leads effectief opvolgen.

Aanbieders Bouwplannen

Om gebruik te maken van In2Bouwplannen wordt een abonnement afgesloten bij een uitgever van Bouwplannen. Momenteel ondersteunt In2Bouwplannen twee aanbieders:



CRMCompany adviseert je graag bij de keuze en aanschaf van het juiste abonnement.

Prospects aanschrijven

Je wil zo min mogelijk vervuiling in je database? Mail prospects dan al vanuit de Bouwplannen-database. Verstuur persoonlijke uitnodigingen en volg ze op. Alleen prospects die echt geïnteresseerd zijn, worden overgezet naar de In2CRM-database.

Doelgroepen e-mailen

E-mail blijkt een goede en effectieve manier om jezelf en je product te presenteren bij bedrijven die daar ook behoefte aan hebben. Die behoefte is in kaart gebracht via In2Bouwplannen. Een gerichte e-mail met een simpele link zorgt ervoor dat interesse direct in In2CRM als verkoopsignaal binnenkomt. Je voorkomt onnodig bellen of tevergeefs dure informatie op te sturen.

Callcenter

Een goede selectie is het halve werk. Toch is vaak meer informatie gewenst. Steeds meer bedrijven willen deze informatie boven water halen. Bellen is een goede manier om de juiste en complete informatie te krijgen. Een bellijst in In2CRM helpt daarbij: gericht bellen, direct informatie vastleggen en doorsturen naar de betrokkenen.
