



Sales Optimizer

Leadgeneratie, marktanalyse en business intelligence gebundeld in een unieke tool.



De marketingtool voor B2B professionals

SalesOptimizer



SalesOptimizer is een unieke marketingtool voor slimme ondernemers, die graag efficiënt en effectief zakendoen. Alleen al in Nederland bevinden zich meer dan 2,9 miljoen actief geregistreerde ondernemingen. Hoe weet je welk bedrijf interessant is als mogelijke klant? En heb je wel de juiste contactgegevens? Met SalesOptimizer filter je snel en gemakkelijk op interessante en financieel gezonde leads.

Meer verkopen met behulp van slimme data

Voorkom dat je je marketing- en verkoopacties richt op bedrijven die niet meer bestaan of niet interessant zijn. Met de kwalitatieve prospectlijsten van SalesOptimizer weet je zeker dat je je kostbare tijd investeert in waardevolle en kredietwaardige leads. Dat noemen we bij CreditDevice: slim ondernemen.

- Toegang tot de bedrijfsdata van alle bedrijven in Nederland
- Monitoring van klanten, leads en prospects
- Directe koppeling met de CreditDevice kredietinformatiemodule
- Toegang tot cardata van alle bedrijven in Nederland
- Je data opschonen met behulp van datacleansing
- Traditionele marktselectie op basis van filters
- Intelligente marktselectie op basis van eigen klantdata
- Integratie met Google Maps

Krijg meer inzicht in je prospects en klanten

SalesOptimizer is gekoppeld aan de bedrijfsdatabase van CreditDevice, die we dagelijks actualiseren. We combineren de data met marketing- en analysemogelijkheden. Zo heb je direct in kaart welke prospects het interessantst voor je zijn en welke bedrijven actief zijn.

Met de zoekfunctie in SalesOptimizer vind je gemakkelijk en snel informatie over individuele bedrijven in Nederland en België. Zo heb je direct alle basisgegevens van je klant of prospect bij de hand.



Meteen alle informatie die je nodig hebt

Door de koppeling met onze financiële database levert SalesOptimizer je alle belangrijke basisinformatie. Denk aan:

- Algemene bedrijfsinformatie, bedrijfs- of handelsnaam, adresgegevens en oprichtingsdatum
- Registratienummers (KvK- en btw-nummer)
- Aantal werknemers
- Omzetgegevens
- Financiële basisgegevens
- 'Stoplicht' met risiconiveau
- Aandeelhouders
- Vastgoed
- Cardata

Verhoog je omzet

Kwalitatieve leads helpen je je omzet te verhogen en je bedrijf te laten groeien. Ga effectief te werk met gerichte marketingacties. Stem je marketingcampagnes zorgvuldig af op de adressen die je downloadt met SalesOptimizer. En onderneem gerichte verkoopacties die aansluiten bij de behoefte van de doelgroep. Zo verhoog je vanzelf de omzet van je bedrijf.

Filter je doelgroepen

Met SalesOptimizer selecteer je zorgvuldig de doelgroep die voor jou interessant is. Door de doelgroep te segmenteren voorkom je dat je prospectlijsten downloadt waar je niets mee kunt. Je bakent je doelgroep zorgvuldig af, voor een kwalitatief resultaat met de hoogste kans van slagen. Je kunt onder andere filteren op:

- Risicogroep
- Branche
- Postcode
- Regio
- Provincie
- Aantal werknemers
- Afstand
- Leeftijd
- Datum oprichting
- Rechtsvorm
- Provincie
- Overig

Verfijn je selecties met extra financiële filters

- Omzet groep
- Omzet
- Bedrijfsresultaat
- Eigen vermogen
- Balans totaal
- Solvabiliteitsratio
- Liquiditeitsratio's



Marktselectie

Filter

Bekijk lijst

Bekijk kaart

Exporteren

Resetten

Klantenlijst importeren

Cross check

Favorieten

Help

Zoek bedrijven

Marktselectie

Analyse

Datacleansing

Support

Klanten

Totaal 926

Doelgroep 432

Dekking 47%

Data kwaliteit

Prospects

Prio 1 7.496

Prio 2 982

Prio 3 127

Bereken prioriteit

Stap	Methode	Parameter	Waarde	Dekking	Klanten	Prospects	Doelgroep
1	Verminderen	Klant match bij Registratienr.	Uitgesloten	100,0%	926	2.870.274	2.871.200
2	Verminderen	Aantal werknemers	Inclusief	52,7%	488	21.174	21.266
3	Verminderen	Leeftijd	Inclusief	49,5%	458	15.933	16.391
4	Verminderen	Rechtsvorm	Inclusief	47,0%	435	13.840	14.275
5	Verminderen	SBI branchcode	Inclusief	46,7%	432	8.605	9.037

Distributiekaart



Vind prospects die lijken op je beste klanten

Wie wil dat nou niet: nieuwe afnemers vinden die even goed bij je passen als je beste klanten? Dat lukt met behulp van onze artificial intelligence. Door je klantenbestand in te lezen in SalesOptimizer vind je bedrijven die dezelfde kenmerken hebben qua aantal werknemers, branche of omzetgegevens. De lijst met potentiële 'nieuwe beste klanten' wordt geprioriteerd op basis van de hitrate.



Prospects met de hoogste hitrate hebben de meeste overeenkomsten met je bestaande klanten.



Het berekenen van de hitrate duurt slechts 3 tot 5 seconden.



De hitrate geeft aan wat de verwachting is voor het aantal conversies binnen de doelgroep op basis van je huidige klantenbestand.

Breng klanten en prospects letterlijk in kaart

Met de Maps-functie ontdek je patronen in klanten, markten en marktpenetratie. Je ziet ook meteen in welke regio of plaats jouw marktpotentieel gevestigd is.

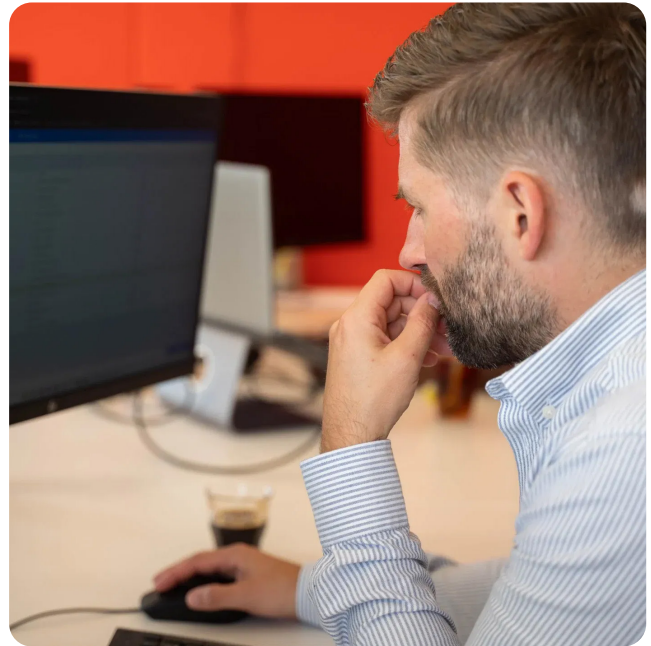
- Selecteer prospects en klanten: alle vestigingen in Nederland en België verschijnen direct op het scherm.
- Met de radiusfunctie kun je vaststellen binnen hoeveel kilometer je prospects zich bevinden.



Definieer je klanten op basis van omzet

ABC-Analyse

Met de ABC-analyse definieer je A-, B- en C-klanten op basis van omzet. Vervolgens krijg je een uitgebreide analyse op segmentniveau: je ziet per segment hoeveel klanten je hebt, wat de omzet is per groep, waar de klanten zich bevinden etc. Deze analyse dient als duiding van je klantenbestand en kun je gebruiken als basis voor je groeistrategie of marktbenadering.



Leer je klanten kennen

Klantanalyse

Met een klantanalyse weet je nog beter waar de risico's en de kansen zitten. Het levert je het volgende op:

- Inzicht in de kwaliteit van je klantenbestand, bijvoorbeeld als het gaat om gefailleerde of dubbele klanten.
- Analyse op basis van het aantal werknemers, regio, leeftijd, rechtsvorm etc.
- Inzicht in het risiconiveau: welke klanten hebben een hoog/middelhoog/laag risico op wanbetaling?
- Analyse op basis van financiële data en klanten.
- Analyse op branche: hoe ben je vertegenwoordigd in welke branches?

Monitoring

Vraag gegevens op via je eigen systeem

Handmatig of geautomatiseerd prospectgegevens aanvragen bij CreditDevice, gewoon vanuit je eigen systeem of intranet? Dat kan met onze webservice. Zo kun je je bestand met klanten en prospects dagelijks monitoren of wijzigen. Door de koppeling met onze financiële database houd je de kredietwaardigheid van je klantenbestand voortaan doorlopend in de gaten. Monitoring controleert namelijk 24/7 of de data nog actueel is. Belangrijke wijzigingen, zoals een verhuizing, overname of faillissement, worden direct doorgevoerd. Van belangrijke wijzigingen krijg je een melding, zodat je waar nodig actie kunt ondernemen.

Schone en actuele data

Datacleansing

Bedrijven verzamelen data. Heel veel data. Maar hoe voorkom je een vervuilde database? Data cleansing schoont je waardevolle database met klant- en prospectgegevens volledig op. Zo kunnen de sales- en marketingafdeling altijd blindelings vertrouwen op complete en juiste gegevens. Je database is immers altijd up-to-date.



Data opschonen

Inzicht in het zakelijk wagenpark

Cardata of wagenparkdata biedt nauwkeurig inzicht in alle personen-, bestel-, vrachtwagens en trailers die door Nederlandse bedrijven bereden worden. Waarom cardata? En wat is de toegevoegde waarde van deze data? Bedrijfswagens geven meer inzicht in de bezittingen van een bedrijf. Vooral voor kleine bedrijven zoals klusbedrijven, stukadoors en transportbedrijven zijn bedrijfswagens vaak hun grootste en duurste aankopen. Daarnaast laat het wagenpark een duidelijke trend zien van de vergroening en ontwikkeling van een onderneming.

Wagenpark						
Segment	Auto	Bedrijfsauto	Vrachtwagen	Aanhangwagen	Overige	Totaal
0 t/m 3 jaar	39	6	0	1	1	47
4 t/m 6 jaar	33	7	0	0	1	41
7 t/m 10 jaar	1	0	0	0	0	1
11 jaar en ouder	7	0	0	0	4	11
Totaal	80	13	0	1	6	100
Cataloguswaarde	1.809.612	436.065	0	7.960	81.990	2.335.627
Dagwaarde	893.204	213.695	0	4.856	12.673	1.124.428
Gemiddelde cataloguswaarde	22.620	33.543	0	7.960	13.665	23.356
Gemiddelde dagwaarde	11.165	16.438	0	4.856	2.112	11.244
VOLKSWAGEN	13	3	0	0	0	16
OPEL	9	2	0	0	0	11
FORD	7	3	0	0	0	10
PEUGEOT	6	2	0	0	0	8
RENAULT	6	1	0	0	0	7
Overige merken	39	2	0	1	6	48

MKB en grootbedrijf

Het Nederlandse bedrijfswagenpark omvat ruim 1,6 miljoen voertuigen, verdeeld over circa 400.000 bedrijven in het MKB en grootbedrijf. Van al deze ondernemingen hebben de 1.000 grootste bedrijven een gezamenlijk wagenpark van ruim 285.000 voertuigen.



Add-ons



Vergaar inzicht met webcrawling

Een van de manieren om meer inzicht te krijgen in alle bedrijven in Nederland is dataverrijking via webcrawling. Met webcrawling wordt via een webcrawler (of spider) het internet op een methodische en geautomatiseerde manier doorgebladerd. Onze database wordt vervolgens verrijkt met de relevante data die zo zijn verkregen. Je kunt het vergelijken met geavanceerd zoeken op Google, maar dan gecombineerd met onze gestructureerde data. De websites van je klanten zijn hierbij een belangrijke onderzoeksbron. Hierop is namelijk tot in detail terug te vinden wat hun activiteiten inhouden. Voor jouw bedrijf is dat belangrijke marketinginformatie, omdat je zo gericht de gewenste producten kunt aanbieden.



Voorkom onbetaalde facturen met kredietinformatie

Verhoog je precisie. Bespaar tijd en geld. Minimaliseer risico's. En voorspel bedrijfsrisico's met de credit checks van CreditDevice. Door de directe koppeling met onze kredietinformatiedatabase heb je in één opslag inzicht in de kredietwaardigheid van je lead, prospect of klant. Wil je een volledig beeld? Download dan een uitgebreid kredietrapport direct uit de tool.



Ook Belgische data beschikbaar

Natuurlijk bieden we je toegang tot informatie over alle Nederlandse ondernemingen. Ongeacht je abonnement, heb je eveneens toegang tot de basisinformatie van meer dan 1,5 miljoen Belgische bedrijven. Wil je ook Belgische prospects kunnen downloaden en beschikking hebben tot alle Belgische data? Bekijk de mogelijkheden in de prijzentabel.

Features per pakket

FEATURES	DOWNLOAD	BUSINESS	PRO	ENTERPRISE
	€ 1.799/JAAR	€ 2.999/JAAR	€ 4.999/JAAR	AANVRAAG
Informatie over 3 miljoen bedrijven in Nederland	✓	✓	✓	✓
Financiële data (3 jaar)		✓	✓	✓
Volledige financiële data (3 jaar)				✓
Moedermaatschappij, eigenaar en management		✓	✓	✓
Concernstructuur			✓	✓
Wagenpark			✓	✓
Risico classificatie		✓	✓	✓
Vastgoed			✓	✓
Snel zoeken op bedrijven en bestuurders	✓	✓	✓	✓
Vestiging overzicht		✓	✓	✓
Valuta financiële data aanpassen		✓	✓	✓
Bedrijven met elkaar vergelijken		✓	✓	✓
Google maps, street view, satelliet	✓	✓	✓	✓
Download kredietrapporten	✓	✓	✓	✓
Zoeken en filteren op 15 verschillende criteria	✓	✓		
Zoeken en filteren op 30 verschillende criteria			✓	✓
Prospects prioriteren (AI)		✓	✓	✓
Look-a-like prospects op basis klant (DNA)		✓	✓	✓
Klant en prospectlijst bekijken en downloaden		✓	✓	✓
Locatie en distributie kaarten bekijken	✓	✓	✓	✓
Aantal downloads (per jaar)	10.000	10.000	25.000	Meer dan 25.000
Bedrijfsprofielen bekijken	Onbeperkt	Onbeperkt	Onbeperkt	Onbeperkt
Klant- en marktanalyse		✓	✓	✓
Datacleaning health check	✓	✓	✓	✓
Onbeperkt aantal users	✓	✓	✓	✓
Datacleaning records	250	1.000	2.500	Onbeperkt

Add-ons

Datacleaning downloads (prijs per 5.000 bedrijven)	€ 500	€ 500	€ 500	Inbegrepen
Extra cardata bekijken	€ 350	€ 350	Inbegrepen	Inbegrepen
Wagenpark data downloads	€ 799	€ 799	€ 1.999	Op aanvraag
PDF Kredietrapport (prijs per rapport)	€ 9,50	€ 9,50	€ 9,50	€ 9,50
Standaard WEB API	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500
Uitgebreide Belgische bedrijfsinformatie	€ 395	€ 995	€ 1995	Op aanvraag
Webscraping	Op aanvraag	Op aanvraag	Op aanvraag	Op aanvraag



Probeer het nu!

Probeer SalesOptimizer 7 dagen gratis of
vraag direct een offerte aan!

Rudolf Tappenbeckweg 4
2202 CD Noordwijk

+31 71 36 400 60
contact@creditdevice.com

www.creditdevice.com