



# TM - Besöksbokningar

Vi har koll på beslutsfattarna på byggprojekten.

Vill du veta om de vill träffa just dig?

Vi sköter mötes-/demobokningar till er säljkår och värmer upp era kalla prospekts så att när ni får träffas är de redan införstådda med värdet av era tjänster/produkter. Våra erfarna och trevliga kommunikatörer skapar mötestillfällen för dina säljare, där båda parter ser fram emot mötet. Ni kommer snabbt i kontakt med potentiella kunder utan att själva lägga ner tid på dem - vi driver nya, vinstgivande affärer till ert företag. Vi sätter dina säljare i pole position för nya affärsmöjligheter.

## Från kalla leads...

Vi har redan expertinsikt i den marknad ni behöver bearbeta genom insamlandet av byggprojekten, så det vi startar med är att sätta oss in i er verksamhet och att titta på era tjänster och produkter. Våra kommunikatörer är kunniga, trevliga och engagerade och vet att en lyckad affär startar med god kontakt mellan människor, där den tilltänkta kunden känner trygghet, nyfikenhet och intresse. Och - kanske framförallt - ett behov, vi vill inte skicka dina bästa resurser till möten som inte bär frukt, ett dåligt möte är det dyraste. Vi sköter intervjueroriken med stor erfarenhet, och är lyhörda för hur ni vill att vi presenterar och representerar er på bästa sätt.

## ...till heta prospekts!

Vi gallrar fram våra mest kvalitativa prospekts för din verksamhet och tar de där kalla samtalen, så att du kan fokusera på din kärnverksamhet och dina säljare kan vara ute på fältet och göra det de är bäst på - lönsamma affärer.

## Uppvärmda och klara

Vi kan också komplettera samtalen med förberedande information - dels om ert företag och det ni erbjuder via utskick direkt efter samtalet (tillsammans med den bokningsbekräftelse som går ut), men också till din säljare som kan få den blivande kundens eventuella behov eller problem presenterade redan ifrån samtalet vid mötesbokningen - så är ni båda riktigt insatta redan innan ert möte.

## Rapportering

Du bestämmer hur du vill att vi rapporterar inbokade besök; via en direktavisering som skickas till dig vid bokningstillfället, eller i en separat rapport veckovis, månadsvis eller efter avslutat uppdrag. Rapporterna är enkla att analysera och kan tillhandahållas i Excel-, Word-, PDF- eller PowerPointformat. Via filtrerat rådata kan du enkelt se vilka dina säljare kommer besöka, och du har lätt att följa upp resultatet. Bokningsbekräftelse går också ut till den ni ska träffa.



**BESÖKSBOKNING**

1) Hej!  
Jag heter... och ringer från...  
Jag undrar om du är rätt person att prata med gällande projekt... jag söker den hos er som räknar på...  
 Ja, rätt person  
 Nej, fel person

2) Jag förstår att ni ofta sitter med projekt som innefattar någon form av... och min kollega Jonas ska ut träffa er för att visa att vi kan göra skillnad i ert projekt.  
 Ja tack  
 Nej tack

3) Härligt, Jonas tar med lite mackor, passar någon av dessa tider?  
yyyy-MM-dd  
februari 2018  
må ti on to fr lö sö  
29 30 31 1 2 3 4  
5 6 7 8 9 10 11  
12 13 14 15 16 17 18  
19 20 21 22 23 24 25  
26 27 28 1 2 3 4  
5 6 7 8 9 10 11  
den 27 februari 2018

4) Kontakttuppgifter inför mötet  
Namn: \_\_\_\_\_  
Företag: \_\_\_\_\_  
Besöksadress: \_\_\_\_\_  
Mailadress: \_\_\_\_\_  
Telefon: \_\_\_\_\_

5) Inför mötet, har ni något specifikt projekt/problem som vi kan titta på innan vi träffas?  
 Ja  
 Nej

6) Beskriv projektet/problem: \_\_\_\_\_

100 % slutfört