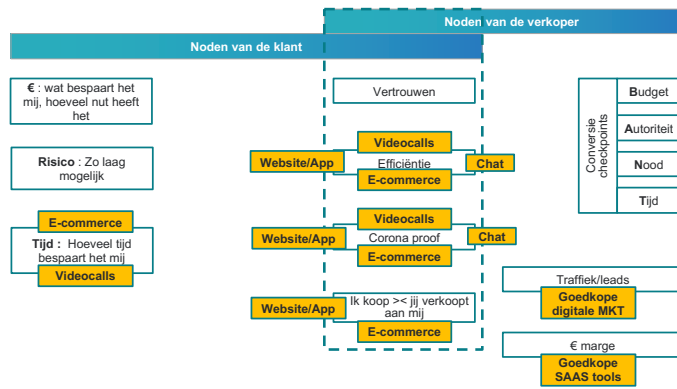




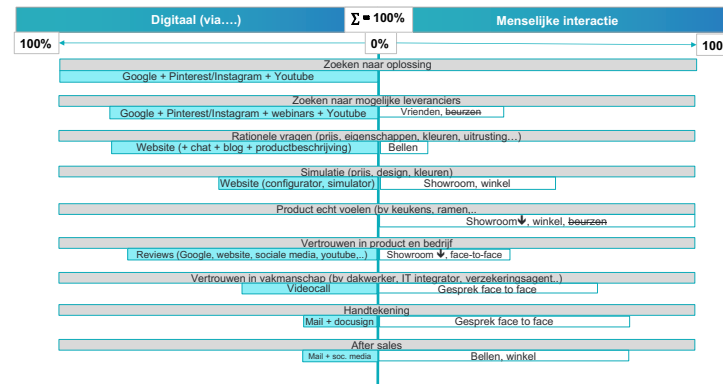
Verkopen 2.0 voor kmo's: hoe je online je salesverhaal versterkt

In dit ebook willen we aantonen dat

Shift-to-digital in het sales proces is versneld en onomkeerbaar



Digitaal heeft zoveel voordelen, gedurende de volledige klantenreis



Sales heeft meer tijd voor de klant, en minder tijd nodig voor verkoop



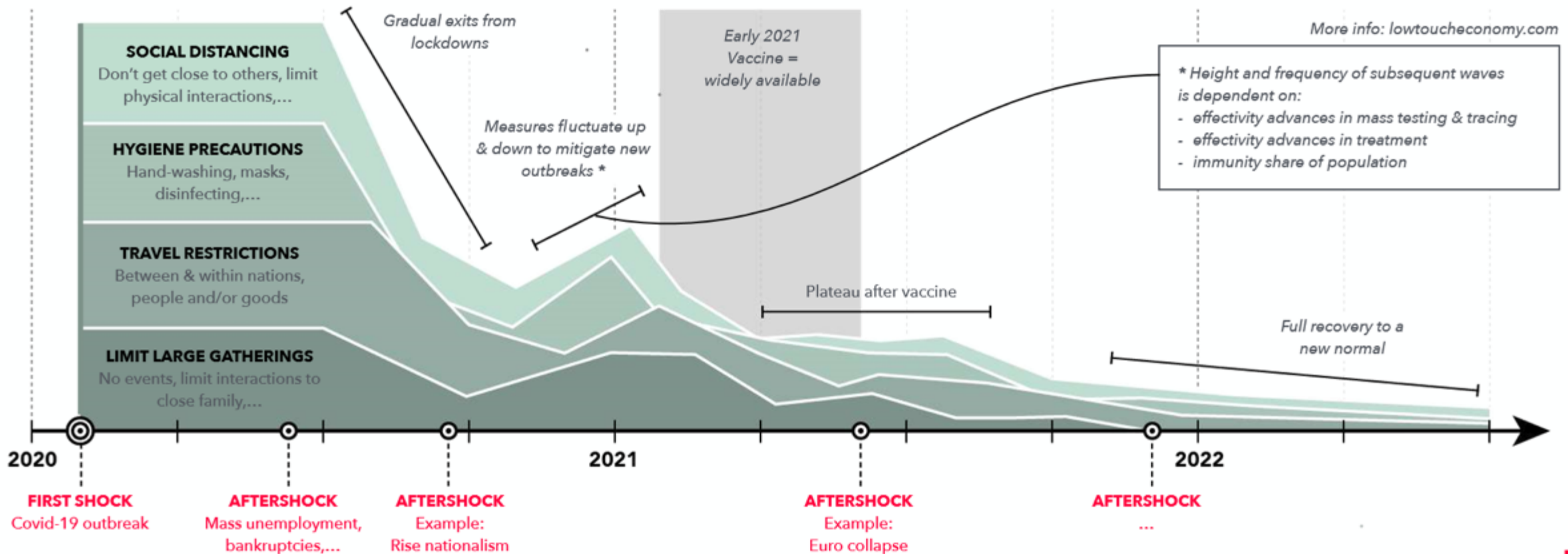
Waarom Sales 2.0?

Ja, waarom ?

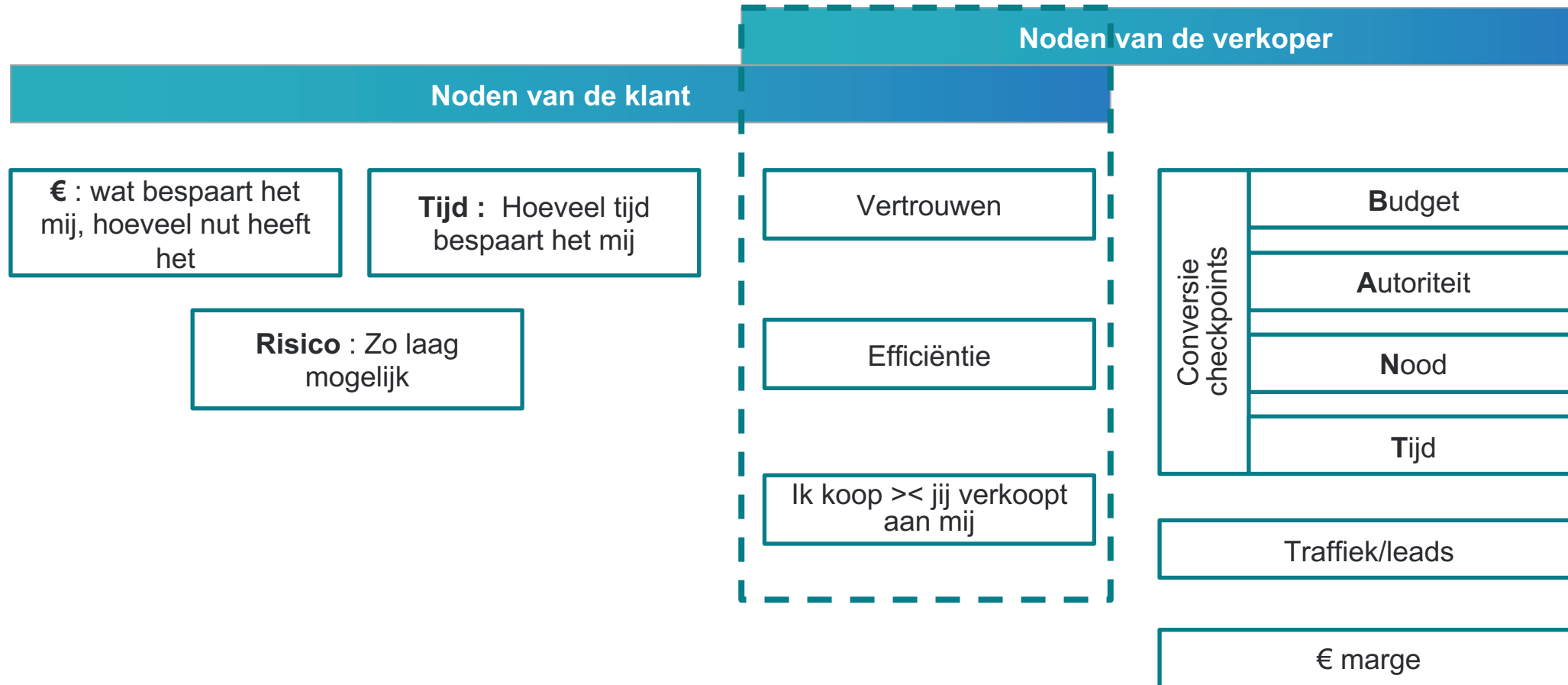
Corona zal 18 maanden impact hebben, lang genoeg om ons gedrag aan te passen

First-order Low Touch characteristics (manage health crisis)

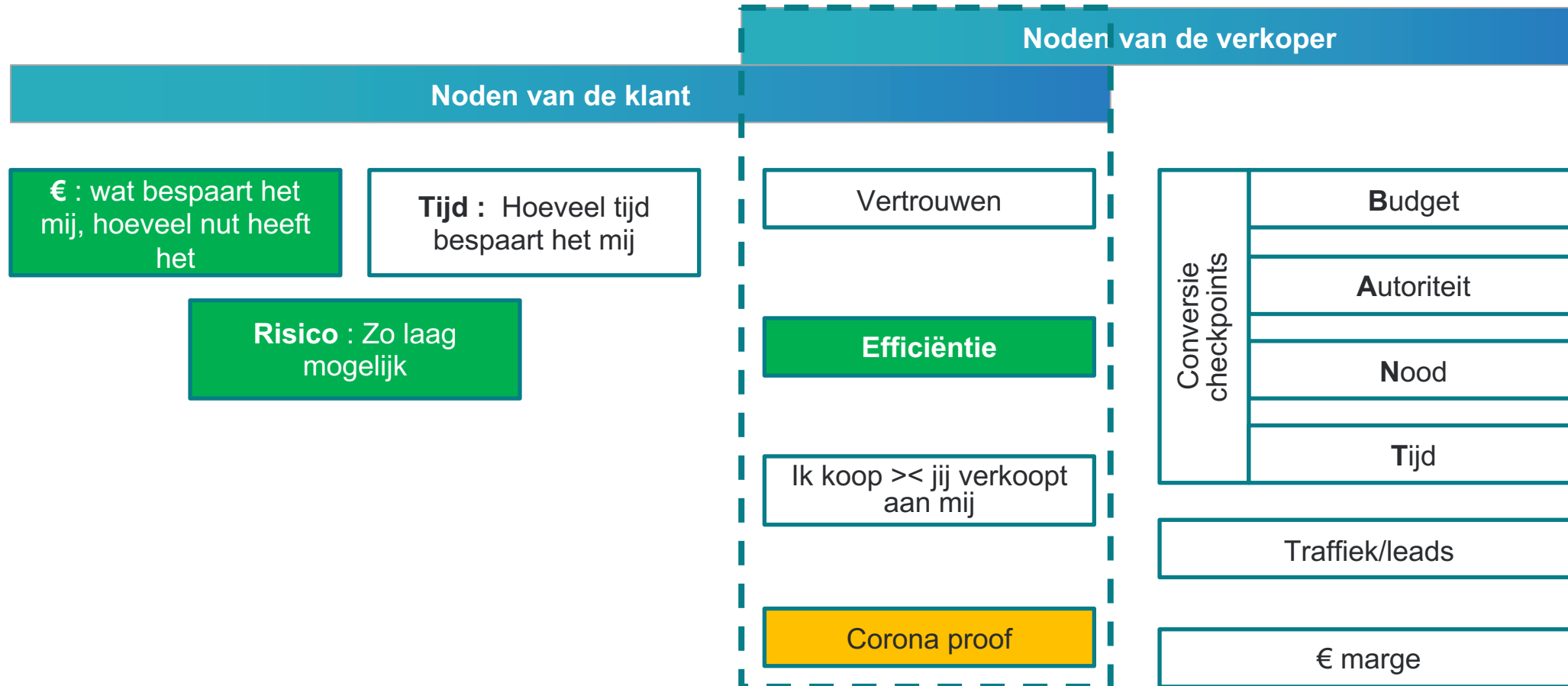
Second-order Low Touch characteristics (manage economic crisis)



Wat waren de noden van klanten en verkopers pré-Corona?



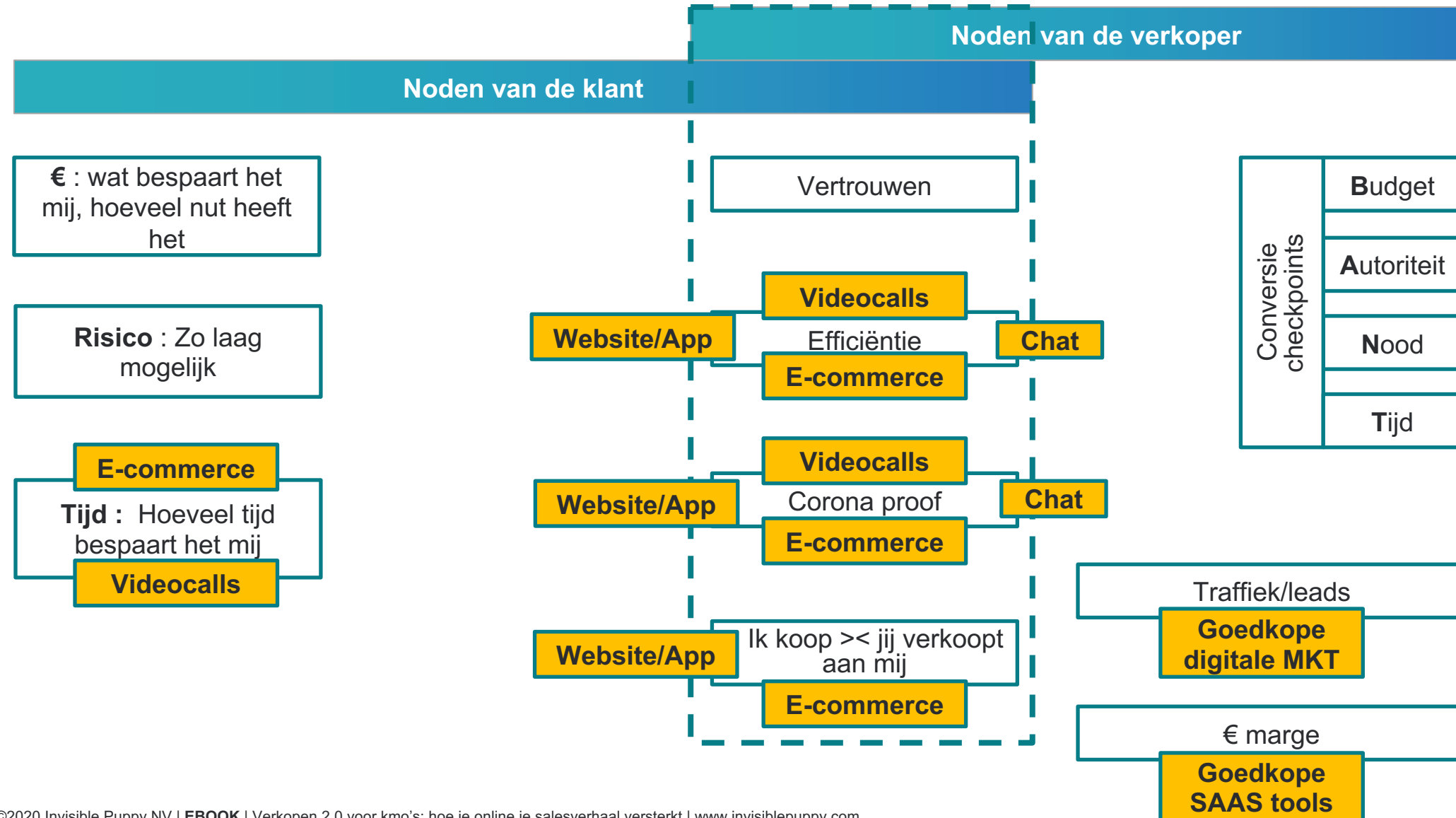
Wat is er veranderd door Corona?



Gestegen in belang

Nieuw

Digitale tools spelen volledig in op die noden...



..dus hebben we in 3 maanden evenveel shift-to-digital dan anders op 2 jaar...

X 20
videocalls

X2 contact-
loos betalen

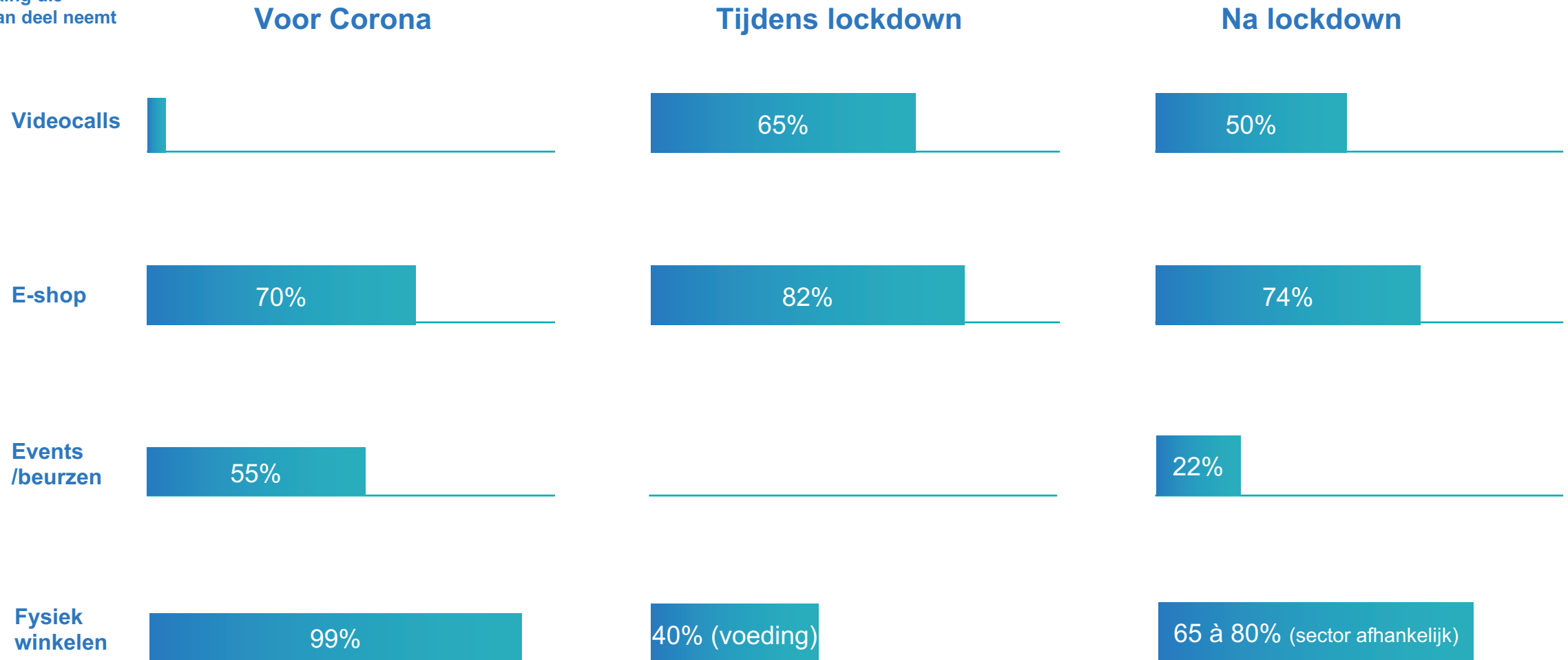
E-commerce
30% van de
omzet

60% werkt
thuis

50% van de
winkels zonder
webshop in 2019
hebben er nu wel
één

En we hebben ons dus permanent aangepast

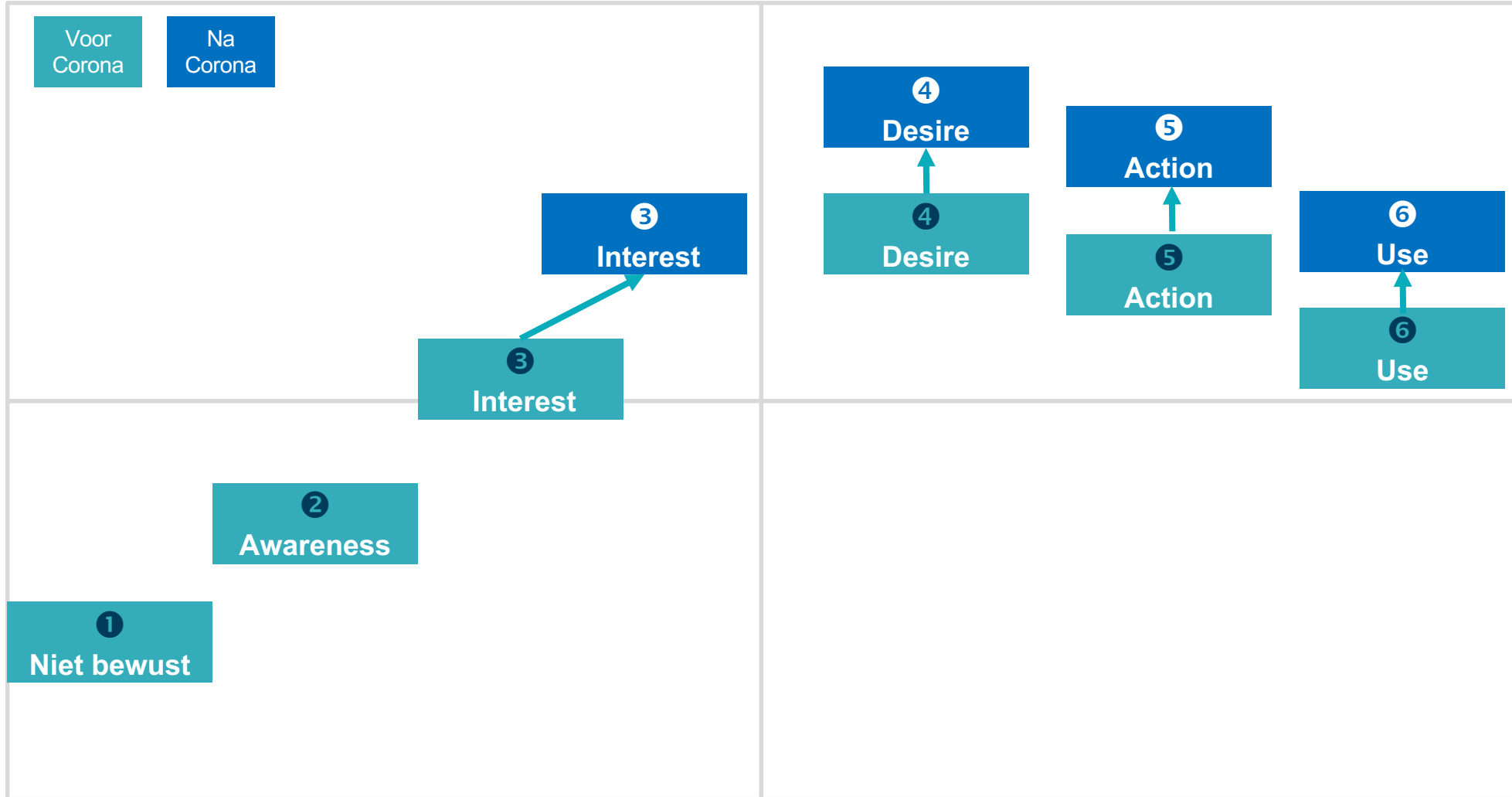
% van actieve
bevolking die
daaraan deel neemt



Conclusie: de klant gaat nog meer de digitale kanalen gebruiken op een actieve manier...

Digitaal

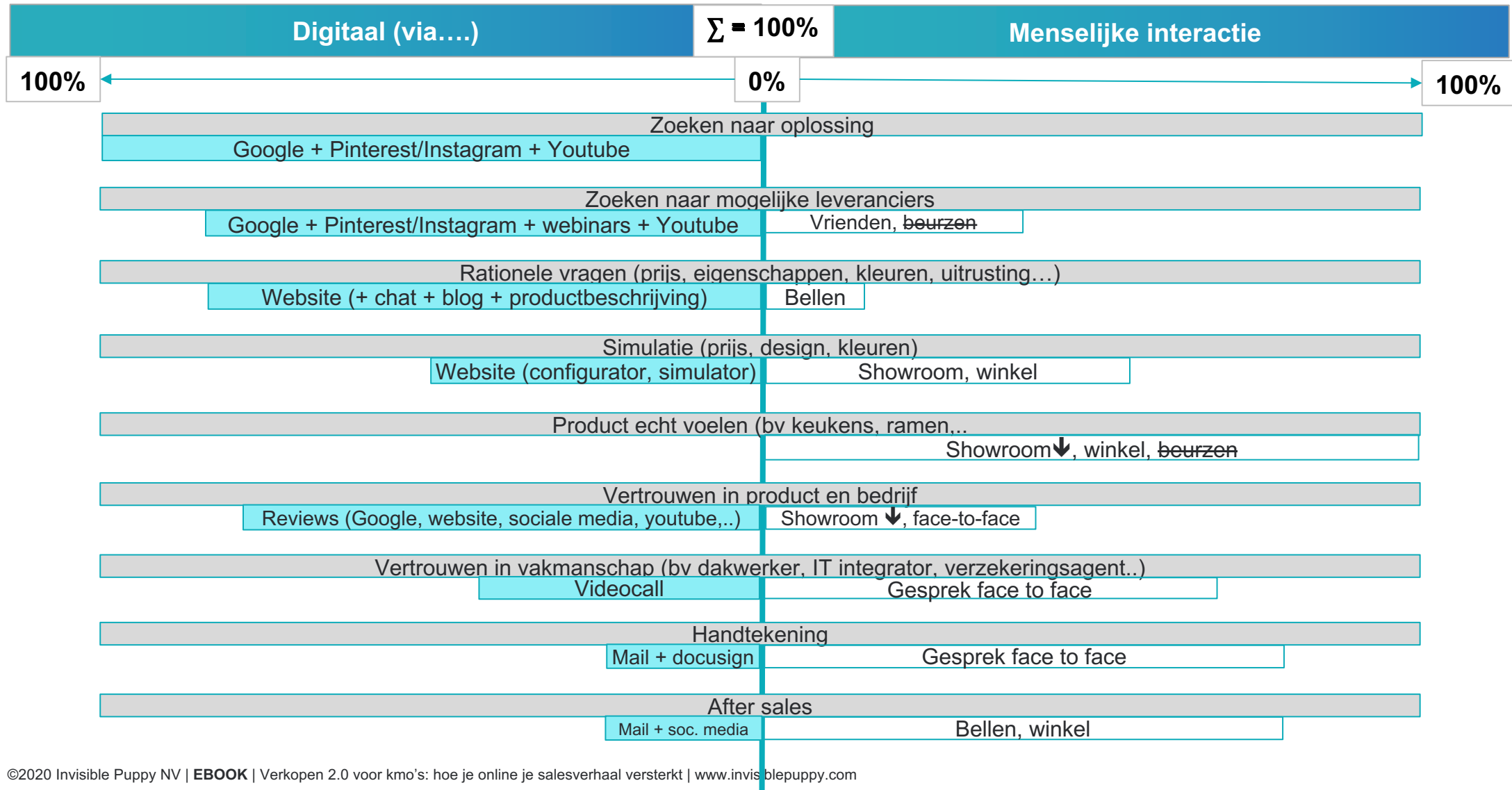
Voor Corona Na Corona



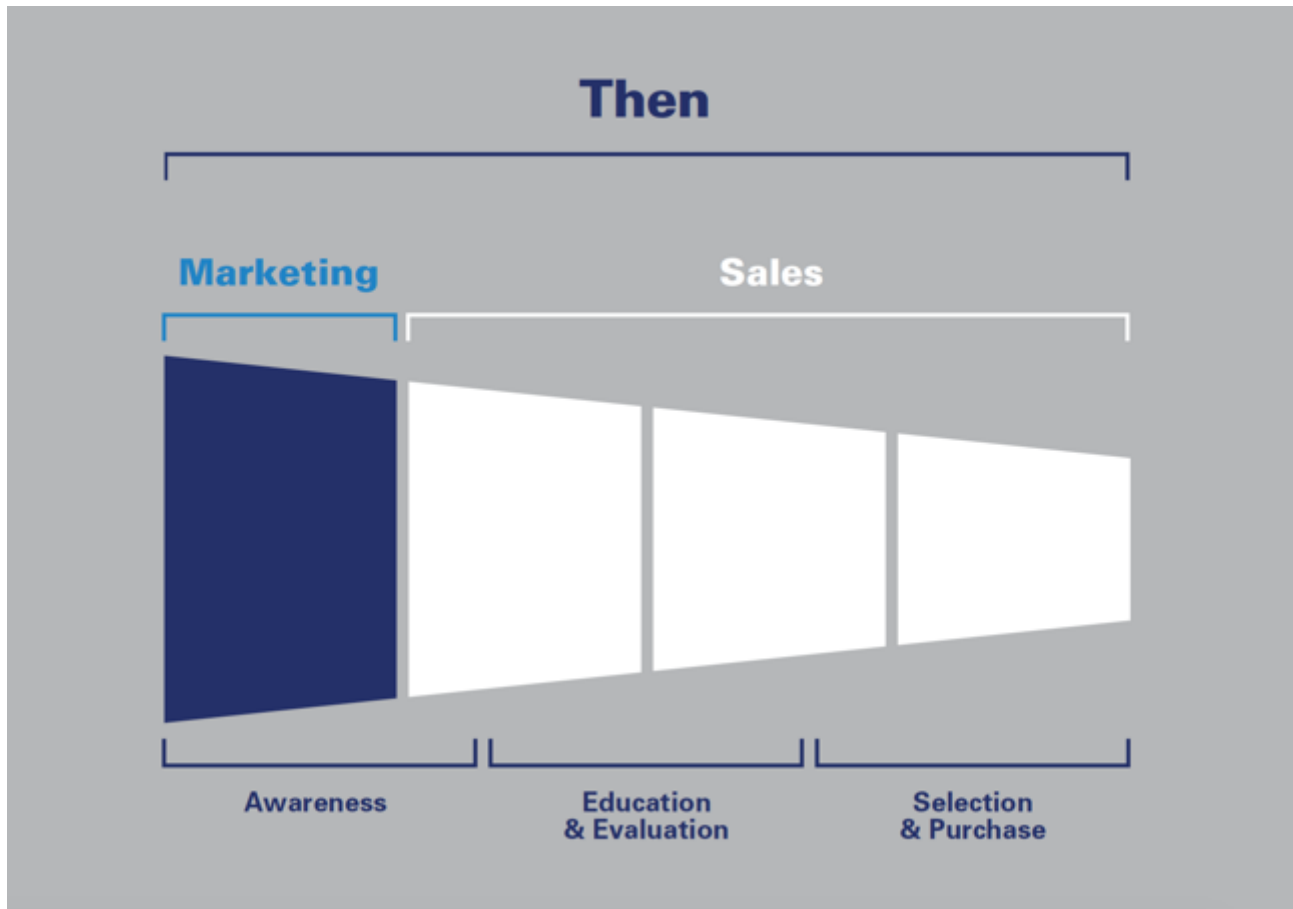
Prospect is passief

Prospect is actief

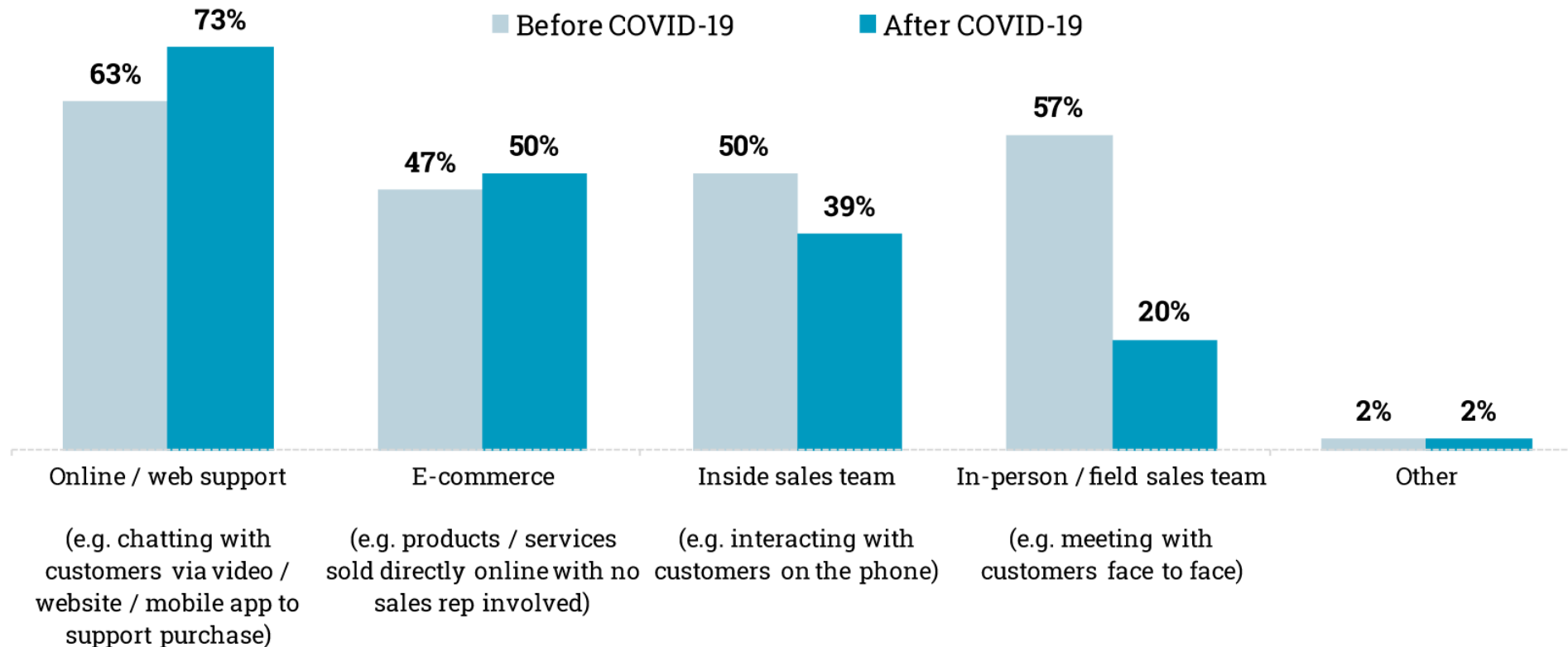
Digitaal >< human touch: wie heeft waar de meeste meerwaarde



Versnelling van een trend die al jaren is ingezet



COVID-19's Impact on the B2B Sales Model



Published on MarketingCharts.com in May 2020 | Data Source: McKinsey

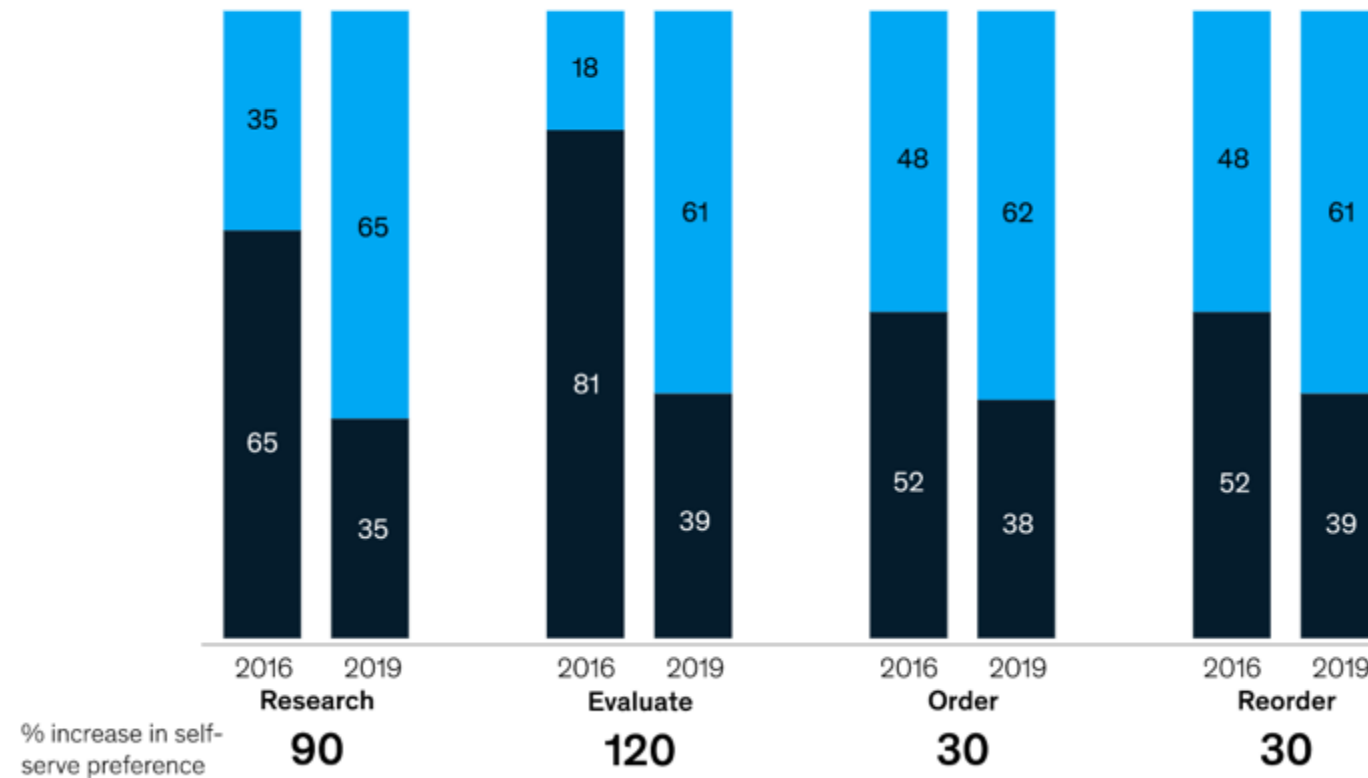
Based on an April 20-27, 2020 survey of 607 B2B decision-makers, 96% of whom have changed their go-to-market strategy in response to COVID-19

Reeds jaren groei van “self-service” in B2B

Self-service matters for B2B

Increase in preference for self-service channels
% replies by interaction

Self-serve Directed



Bron : McKinsey COVID-19 B2B Decision Makers Pulse #2 20/04 – 27/04/2020 (n=607)

A person is shown from behind, using a laptop. The image is overlaid with a blue-to-red gradient. The laptop screen displays a website with a dark header and a large image. The person's hands are on the keyboard and mouse.

De voordelen van digitaal

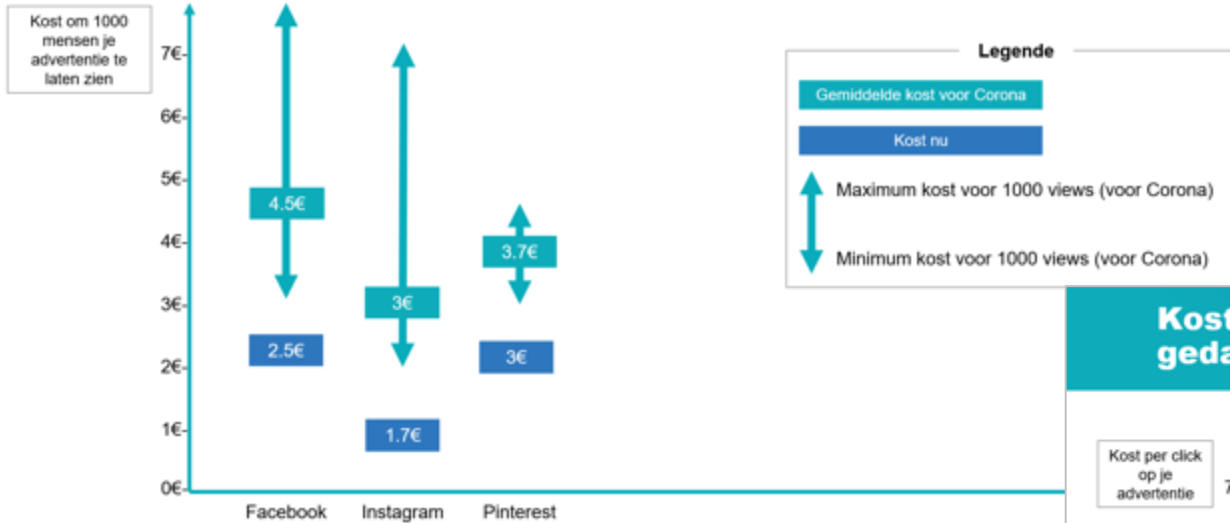
Meer en meer !

Digitaal adverteren is goedkoper geworden

Kosten om op sociale media je advertentie te laten zien zijn gedaald

CE VO FORA

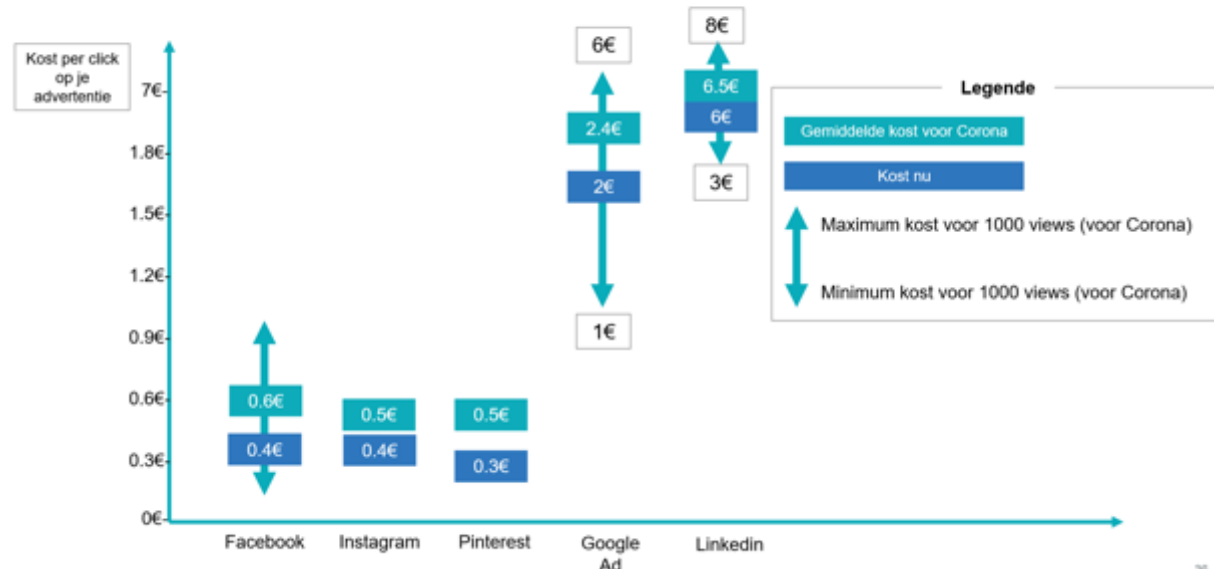
Invisible
Puppy



Kosten voor een click op je advertentie zijn gedaald

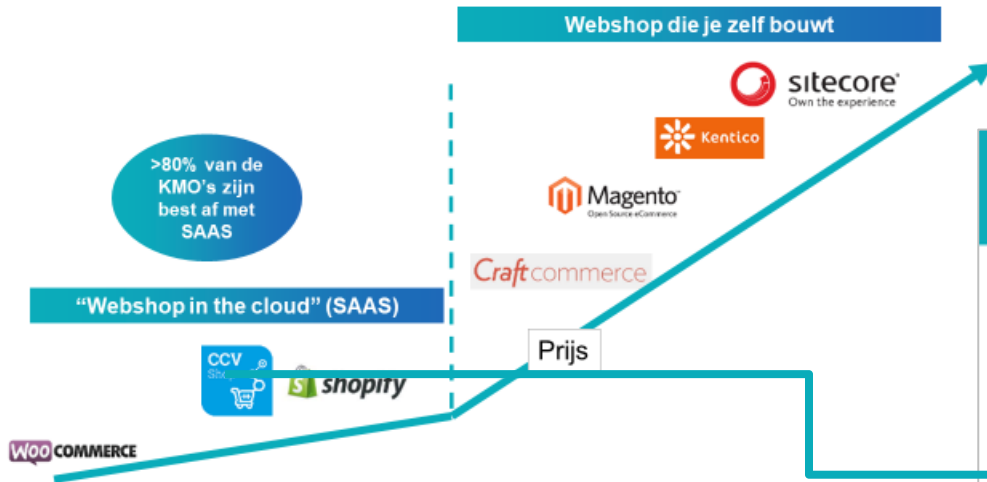
CE VO FORA

Invisible
Puppy



E-commerce is betaalbaar geworden voor elke KMO

Webshop technologie is zeer goedkoop geworden



>80% van de KMO's zijn best af met SAAS

Software as a service (SAAS) : De Lego van de E-commerce

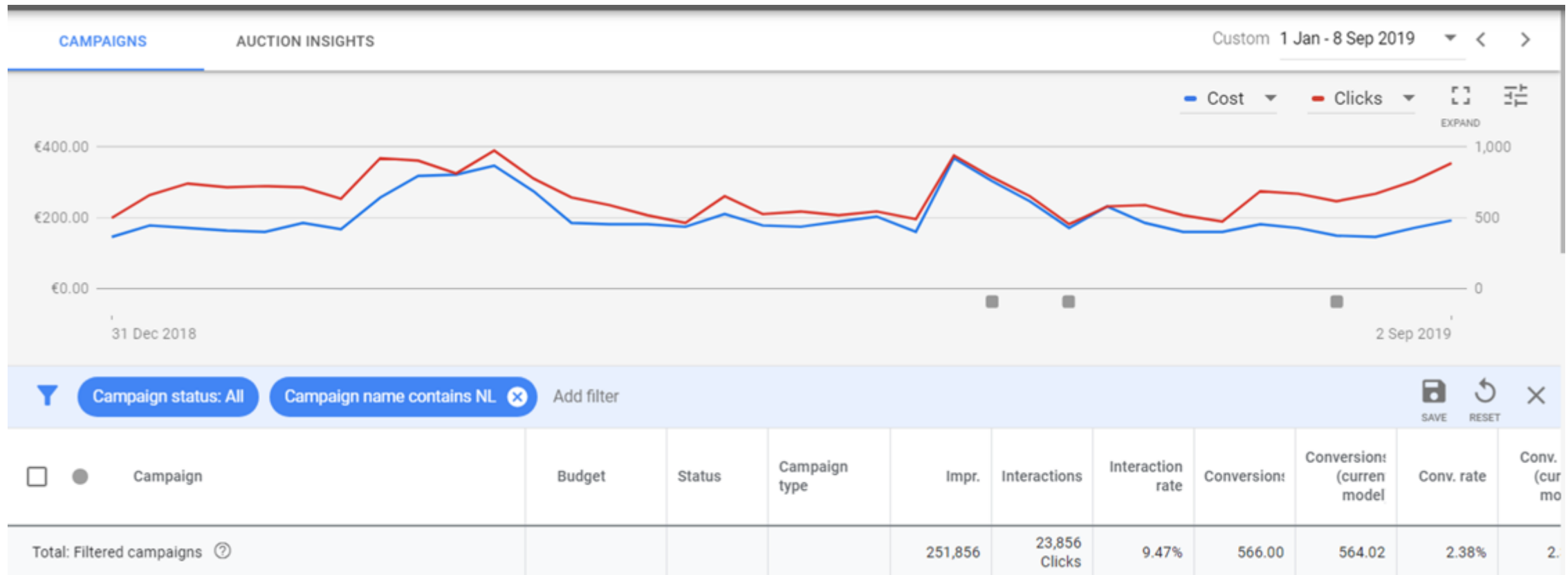
Stap 1: Je kiest een maandabonnement

<https://www.ccv.eu/be-nl/e-commerce>

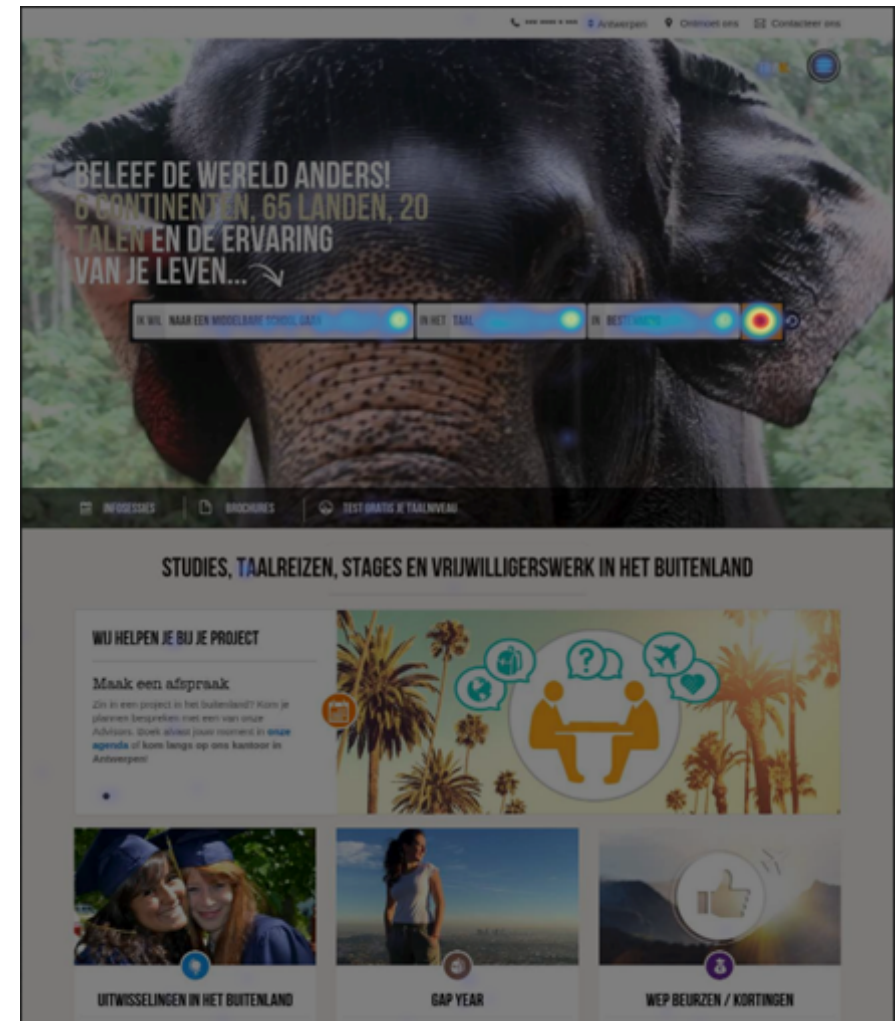
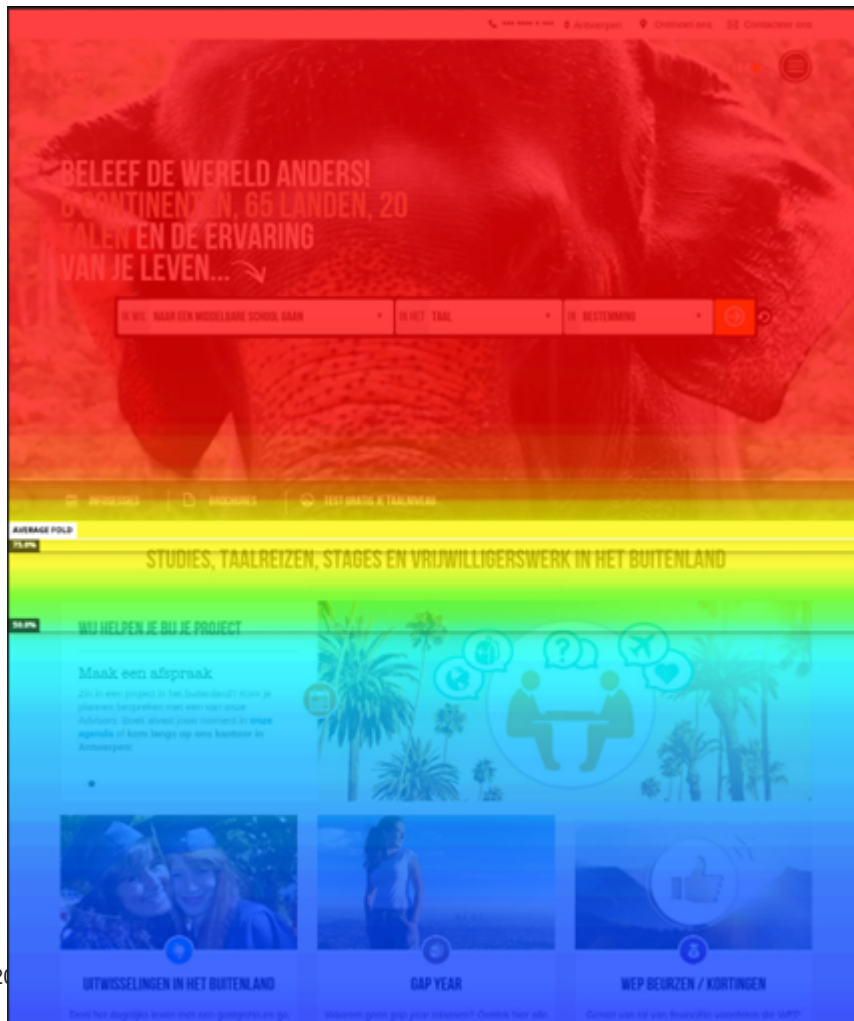


| Pakket M | Pakket L | Enterprise |
|--|--|---------------------------------------|
| per maand | per maand | per maand |
| € 24,95 | € 44,95 | € 99,95 |
| 50 producten | 15.000 producten | 50.000 producten |
| Eigen domeinnaam | Eigen domeinnaam | Eigen domeinnaam |
| 1 e-mailadres | 2 e-mailadressen | 2 e-mailadressen |
| Koppeling met betaalsystemen | Koppeling met betaalsystemen | Koppeling met betaalsystemen |
| SEO-tools | SEO-tools | SEO-tools |
| Basis SSL certificaat | Basis SSL certificaat | Private DV SSL certificaat |
| Multishop | Multishop | Multishop |
| Fair Use Policy databeheer | Fair Use Policy databeheer | Fair Use Policy databeheer |
| Digitale producten (250 MB opslagruimte) | Digitale producten (1 GB opslagruimte) | Digitale producten (5GB opslagruimte) |
| Enmalige kosten van €34,95 | Enmalige kosten van €34,95 | Enmalige kosten van €34,95 |
| Koppeling met groothandels | Koppeling met groothandels | Koppeling met groothandels |

Wat kost een click op mijn website



WAAR en HOE surfen bezoekers op mijn website



WIE download iets op mijn website

New submission on Pop-up Form "IPNV Blog Opt-in"

Page submitted on: [Blog - Invisible Puppy | nl](#)

Voornaam:
Delphine

Achternaam:
Dewildeman

E-mailadres:
delphine.dewildeman

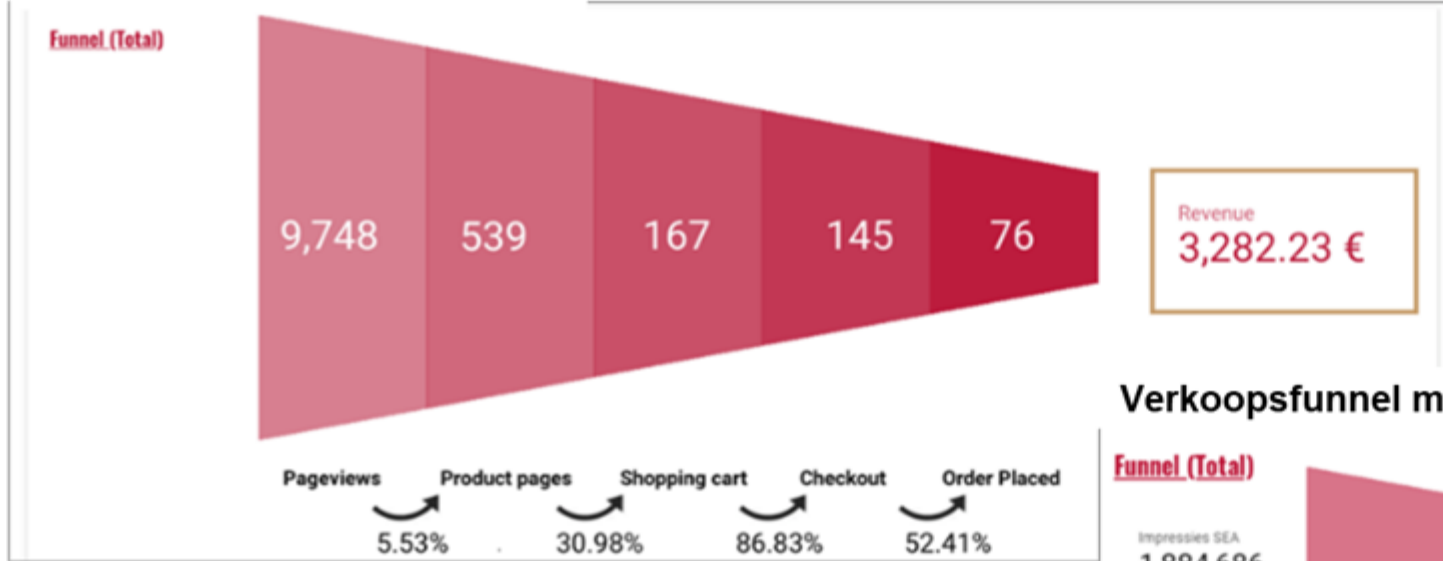
lifecyclestage:
subscriber

WELK verkeer levert er nieuwe contacten op ?

| <input checked="" type="checkbox"/> | SOURCE | SESSIONS | SESSION TO CONTACT RATE | NEW CONTACTS | CONTACT TO CUSTOMER RATE | CUSTOMERS | BOUNCE RATE | SESSION LENGTH |
|-------------------------------------|-----------------|---------------|-------------------------|--------------|--------------------------|-----------|---------------|-------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | Paid search | 9.382 | 0,12% | 11 | 9,09% | 1 | 96,75% | 6 seconds |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Direct traffic | 5.860 | 3,02% | 177 | 5,65% | 10 | 70,77% | 107 seconds |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Organic search | 3.782 | 1,88% | 71 | 8,45% | 6 | 59,68% | 94 seconds |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Social media | 2.192 | 3,28% | 72 | 4,17% | 3 | 80,25% | 43 seconds |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Email marketing | 1.371 | 0,88% | 12 | 16,67% | 2 | 73,01% | 68 seconds |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Referrals | 749 | 0,8% | 6 | 0% | 0 | 81,84% | 50 seconds |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Other campaigns | 192 | 2,08% | 4 | 0% | 0 | 80,21% | 41 seconds |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Paid social | 147 | 2,04% | 3 | 0% | 0 | 79,59% | 16 seconds |
| | Total | 23.675 | 1,5% | 356 | 6,18% | 22 | 80,78% | 54 seconds |

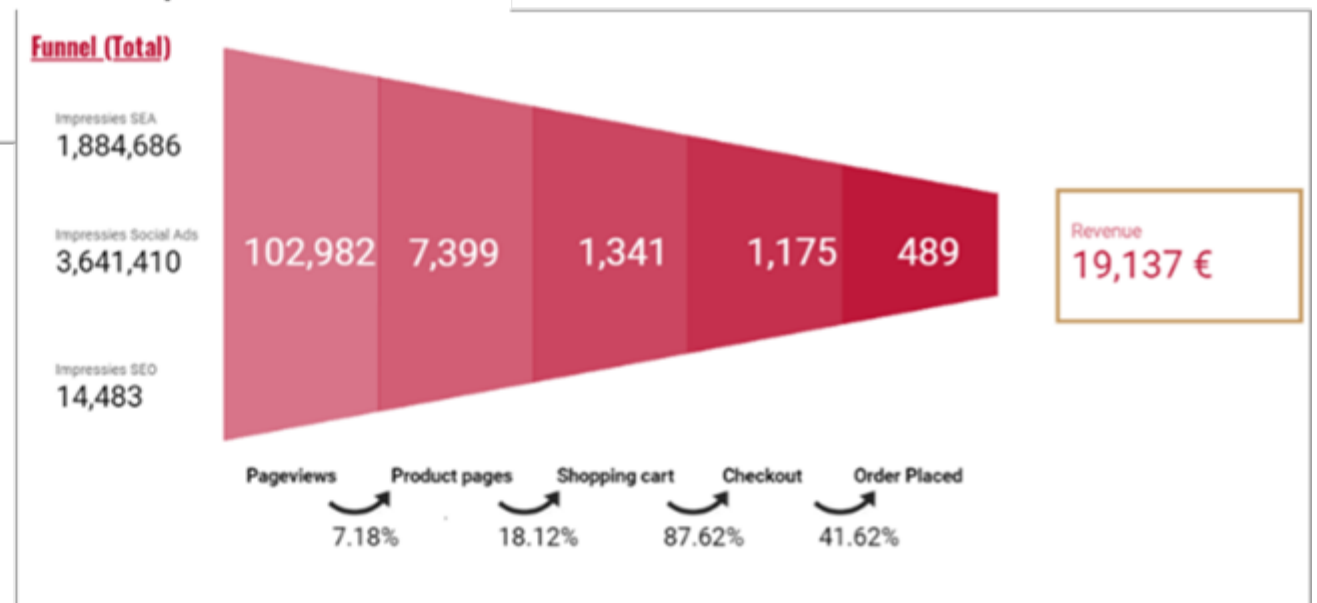
Door alles te meten kan je je funnel verbeteren

Verkoopfunnel februari 2020



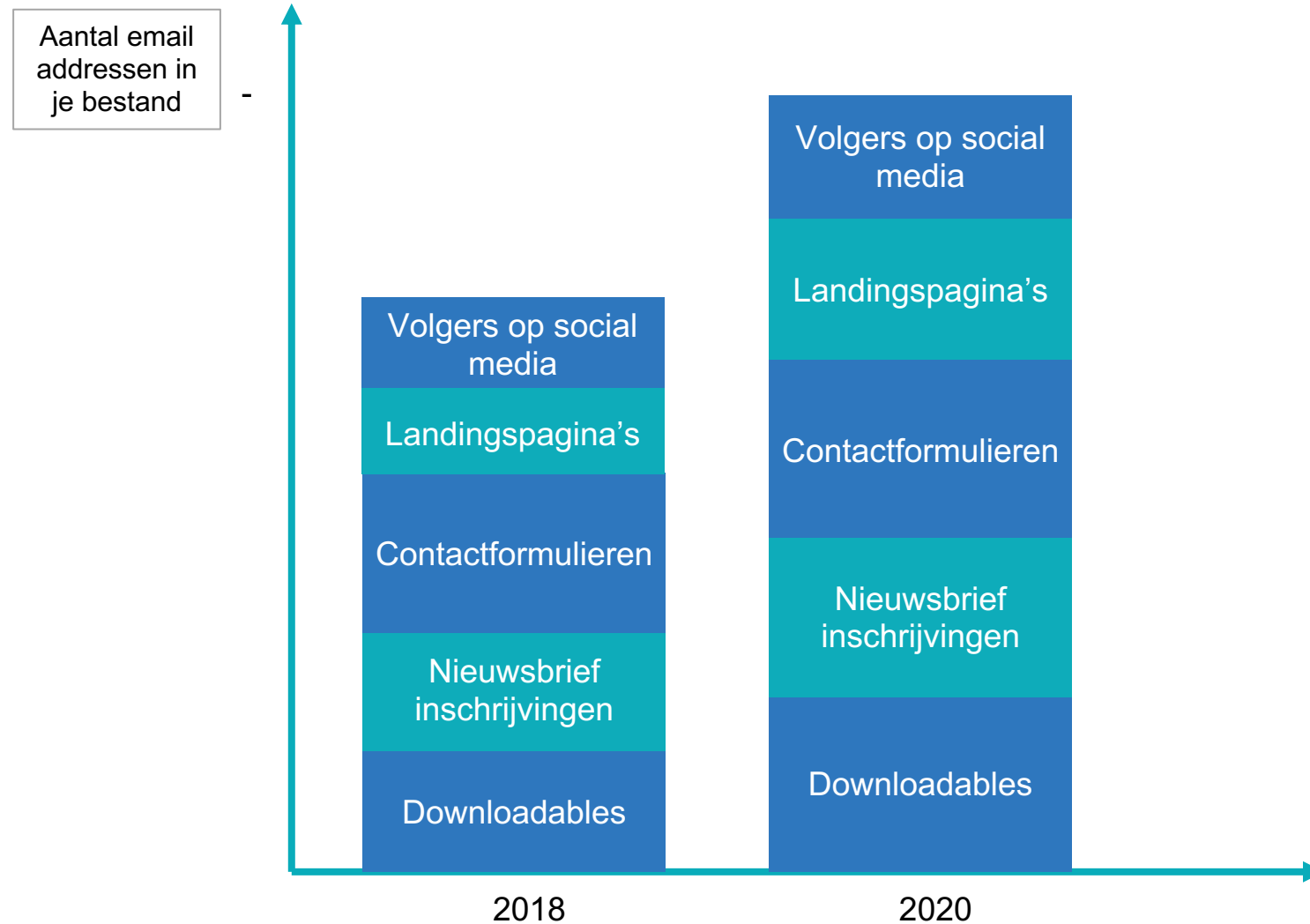
**Omzet X6
op 4 maanden**

Verkoopfunnel mei 2020

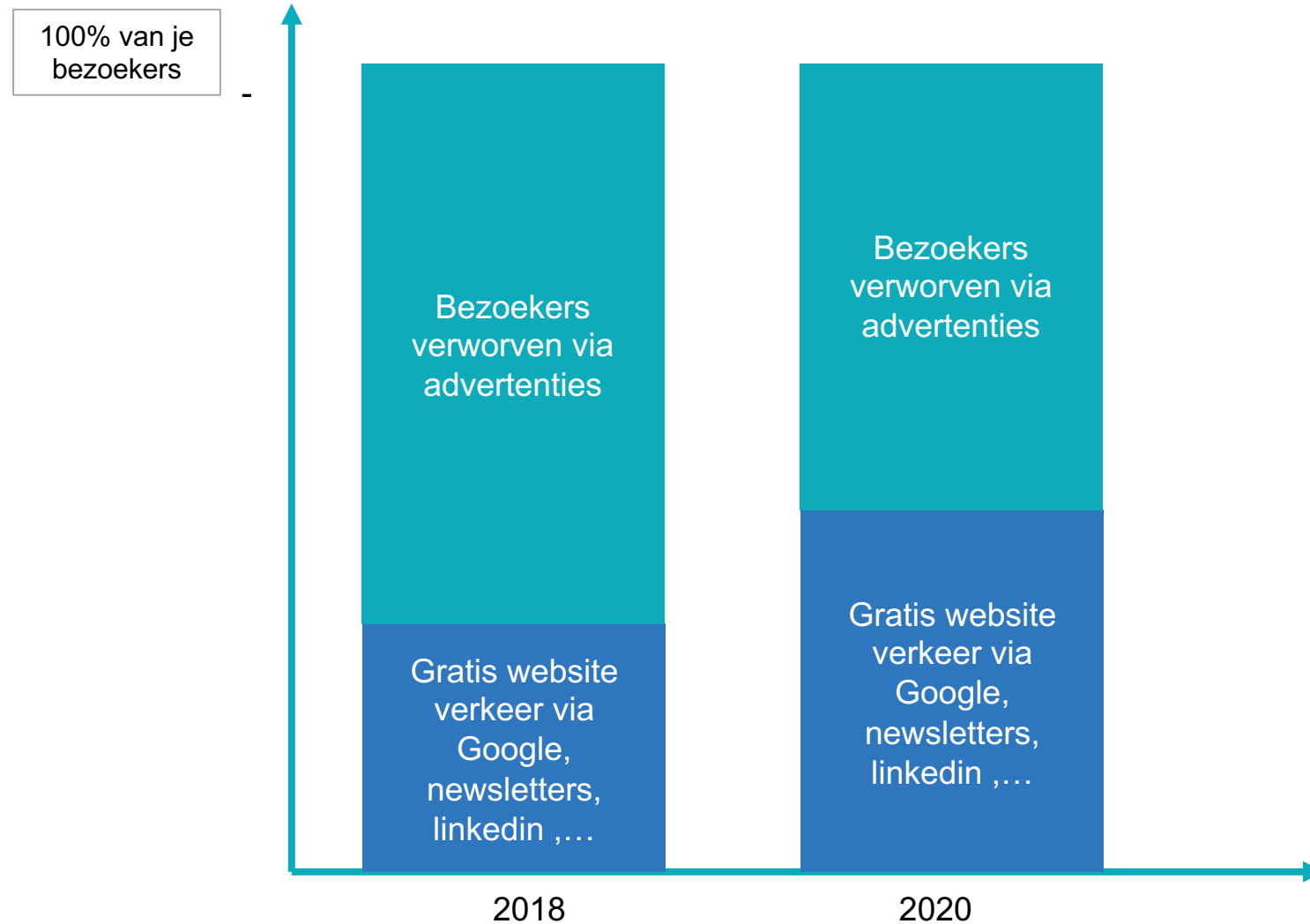




Via digitaal kan je een publiek opbouwen...

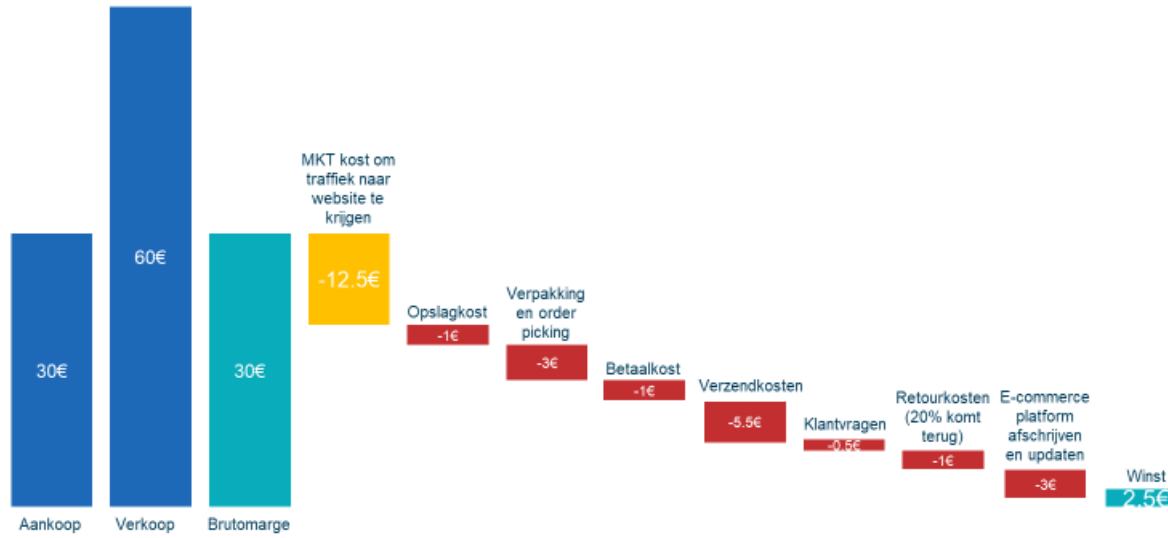


...en daardoor zakken je kosten voor paid advertising...

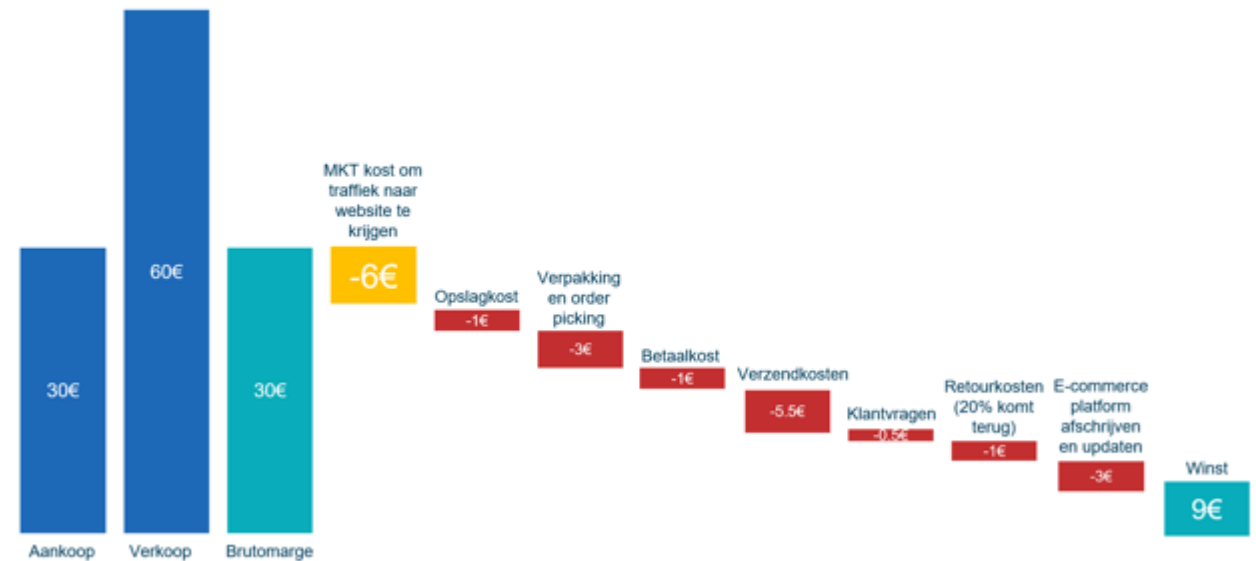


...en stijgt de rentabiliteit van je webshop

Winstsimulatie van 1 bestelling op je webshop



Winstsimulatie van 1 bestelling op je webshop



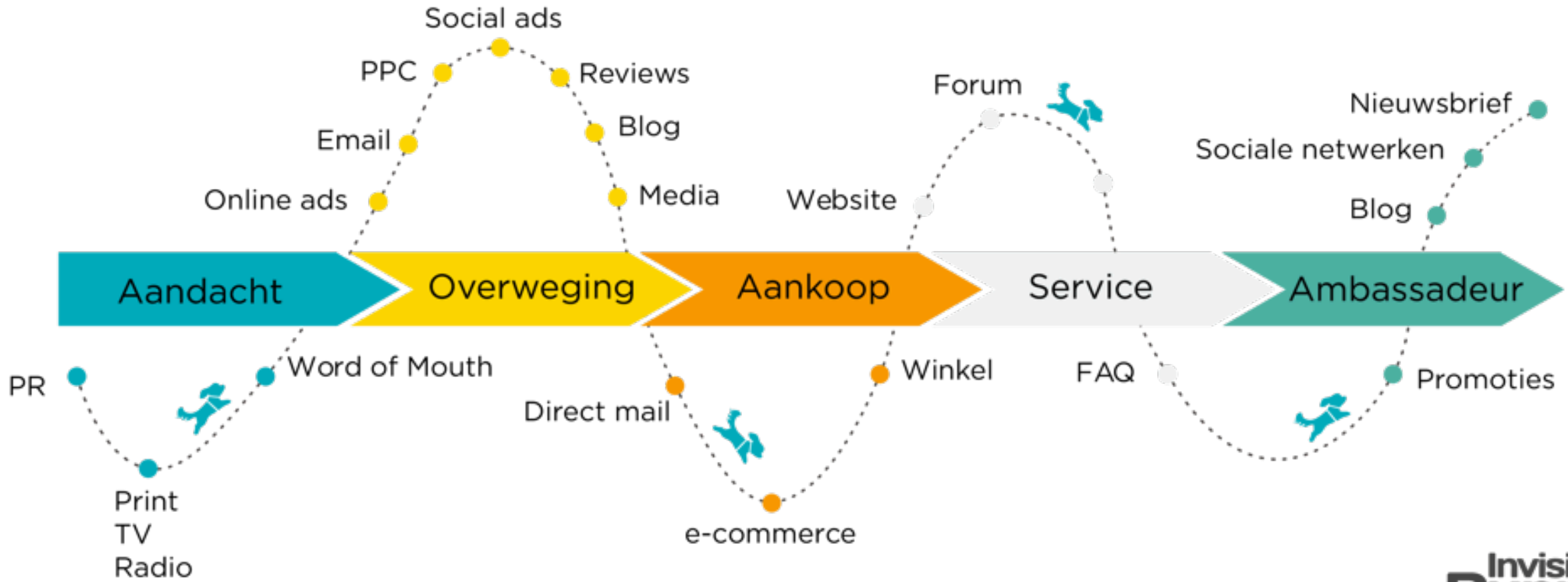
Digitaal maakt de job van een accountmanager boeiender



Welke online tools zijn er voor Sales 2.0 ?

In lijn met de nieuwe customer journey

Tools tijdens de klantenreis of customer journey



Wat nu minder goed werkt....

Minder beurzen

Minder netwerk events

Minder affichage

Minder showroom bezoeken

Minder opendeurdagen

Minder mensen telefonisch
bereikbaar

Online te vervangen door

Sociale media & online netwerken

Vindbaarheid in search & online reclame

Reviews & ratings

Online demo's

Virtuele rondleidingen

Webinars & online trainingen

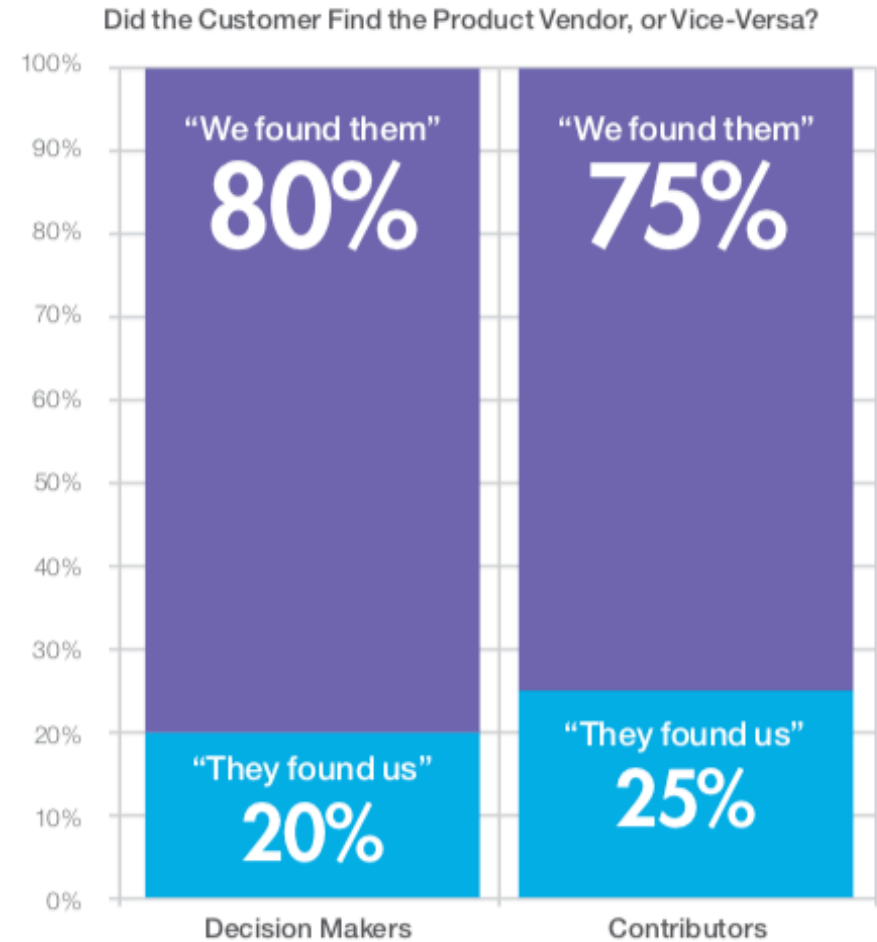
Configuratoren, vergelijkingen & simulatoren

Downloadables (gidsen, ebooks, checklist, ...)

Online chat

Videocalls met prospecten & klanten

Beslissingsnemers gebruiken social media in 3 van de 5 gevallen om hen te informeren over nieuwe producten en leveranciers.



Ik wil een nieuwe zaak openen met luxemeubelen



prijs betaalterminal



 Alle

 Shopping

 Afbeeldingen

 Nieuws

 Maps

 Meer

 Instellingen

 Tools

Ongeveer 16.600 resultaten (0,45 seconden)

Ik zie een advertentie online

CCV Belgium 965 followers
4d · Edited · 🌐

Geef je glimlach door! Vind samen met je **CCV Payment Coach** de beste betaaloplossing voor je bedrijf. Start je met een nieuw bedrijf? Wil je voldoen aan nieuwe betaalbehoeften van je klanten? Wij zorgen ervoor dat je klanten altijd en overal kunnen betalen. Zo toveren we samen een glimlach op de gezichten van jouw klanten.

Surf naar www.ccv.be/nl/paymentcoach en ontdek hoe wij jou kunnen ondersteunen.

**CCV,
en het klikt meteen**

32 · 1 Comment

Like Comment Share

07:10

CCV Belgium

Geef je glimlach door! Vind samen met je **CCV Payment Coach** de beste betaaloplossing voor je bedrijf. Start je met een nieuw bedrijf? Wil je voldoen aan nieuwe betaalbehoeften van je klanten? Wij zorgen ervoor dat je klanten altijd en overal kunnen betalen. Zo toveren we samen een glimlach op de gezichten van jouw klanten.

Surf naar www.ccv.be/nl/paymentcoach en ontdek hoe wij jou kunnen ondersteunen.

**CCV,
en het klikt meteen**

62 2 Comments 10 Shares

Like Comment Share

Voor B2B is LinkedIn meer relevant, maar niet exclusief

 **CloudSuite BV**
415 volgers
Gepromoot

In dit whitepaper komen vijf van de belangrijkste e-commerce trends aan bod die het komend jaar vol in de spotlight staan en die van invloed kunnen zijn op toekomst van de groothandels <http://ow.ly/dMav30lqEVk>



De 5 mega commerce trends die de toekomst voor groothandels gaan bepalen!


Download de whitepaper

5 mega commerce trends voor groothandels - CloudSuite

cloudsuite.com

[Downloaden](#)

CloudSuite BV



[Download](#) Download direct de whitepaper

In dit whitepaper komen vijf van de belangrijkste trends aan bod die het komend jaar vol in de spotlight staan.

5 mega commerce trends voor groothandels - CloudSuite

E-mailadres

Voornaam

Achternaam

Bedrijfsnaam

We zullen deze gegevens naar CloudSuite BV versturen, waarna ze onderhevig zijn aan het [privacybeleid](#) van CloudSuite BV. Met je aanvraag word je op de hoogte gehouden van de nieuwste trends en productinformatie van CloudSuite.

[Verzenden](#)

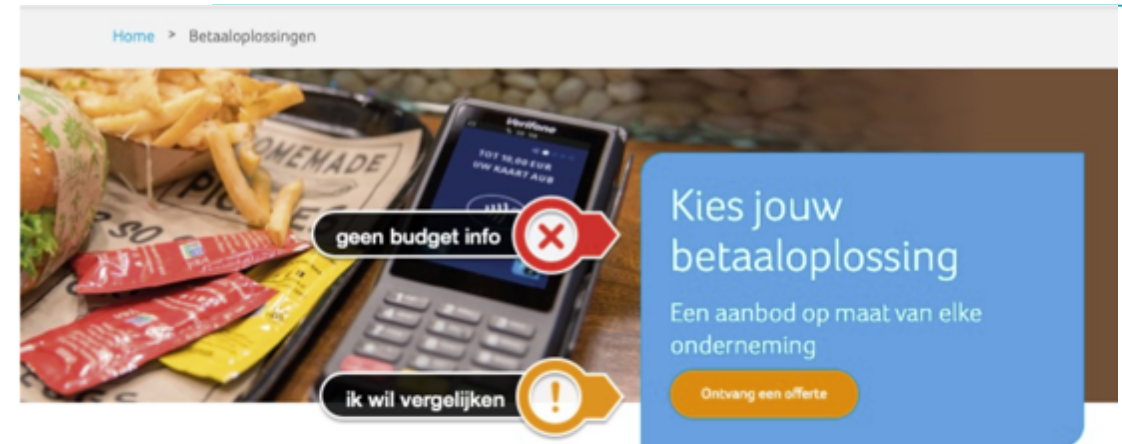
Ik kom op de website

Krijg je antwoorden op je vragen waarmee je zit op dat moment ?

- Wat kost het ?
- Verschillen ?
- De beste voor mijn situatie ?
- Wat is goed voor mijn klanten ?

Check-points alvorens ik verderga :

- Is het aanbod op mijn maat?
- Kan ik mijn “must haves” makkelijk terugvinden?
- Lijkt de firma toegankelijk?
- Kan ik makkelijk vergelijken?
- Krijg ik prijsinzichten?



Home > Betaaloplossingen

geen budget info

ik wil vergelijken

Kies jouw betaaloplossing

Een aanbod op maat van elke onderneming

Ontvang een offerte

Vlot elektronische betalingen ontvangen  **vanzelfsprekend**

Het kiezen van een gepaste betaalterminal is de eerste stap in het ondersteunen van elektronisch betalen in jouw zaak. Als handelaar weet je als geen ander welke de favoriete betaalmethoden zijn van je klanten. Kies dan ook de geschikte transactiepartner om jou hierin te ondersteunen.



Betaalterminals

Transacties

wat past bij mij?

Een betaalterminal, transacties en service in één pakket

Voordelig betalingen ontvangen voor een vast maandelijks bedrag.
Geen grote investering of onvoorziene kosten.

 **wat kies ik?**

All-in betaalpakketten ontdekken

 **terminal alleen duur?**

Ik ontdek een gids voor betalen !

Ik ga verder op zoek, en ontdek online een gids over prijzen.

Door m'n email na te laten krijg ik de PDF.

Ik twijfel nu of m'n oplossing niet te duur is.



Deze zaken bepalen de prijs



Ha, hier kan ik m'n situatie simuleren

CCV 100% mobile payment support

Producten ▾ Voorwie? ▾ Support ▾ Over CCV ▾ Jobs Contact

CALL ME!

Configurator

HELPDESK
CCV klanten

Zelf je betaalterminal samenstellen. Bepaal zelf wat je nodig hebt voor je zaak. Gebruik onze configurator.

1. Context Branches Activatiedatum

2. Onderneming Ik heb al een betaalterminal Ik ben Starter Ik start op:

3. Gebruik

4. Transacties Transacties per maand
Aantal Transacties onder 5€ per maand

5. Services

Extra informatie

Branches
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat.

Transacties
• Tation ullamcorper
• Suscipit lobortis nisl ut aliquip
• Ex ea commodo consequat.

Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat, vel illum dolore eu

Je CCV Expert

HUREN | **KOPEN**

Pack 1
Vaste- of mobiele betaaloplossing: een betaalterminal vraagt om een extra uitrusting. Bij ons bestel je alle benodigde accessoires voor jouw terminal. Toebehoren bestellen kan eenvoudig via onze webshop.

Pack ALPHA
Vaste- of mobiele betaaloplossing: een betaalterminal vraagt om een extra uitrusting. Bij ons bestel je alle benodigde accessoires voor jouw terminal. Toebehoren bestellen kan eenvoudig via onze webshop.

CCV Smart: €895 (kopen)

Pack 2
Vaste- of mobiele betaaloplossing: een betaalterminal vraagt om een extra uitrusting. Bij ons bestel je alle benodigde accessoires voor jouw terminal. Toebehoren bestellen kan eenvoudig via onze webshop.

Bekijken **Bestellen** **Bekijken**

⇒ Pack 1 bekijken ⇒ Pack ALPHA bestellen ⇒ Pack 2 bekijken

Check-points alvorens ik verder ga:

- Het aanbod is wat ik zoek.
- Ik vertrouw dit bedrijf.
- Vergeleken met anderen is dit m'n beste keuze:
 - Prijs
 - Product
 - Klantenservice
 - Toegankelijkheid
 - *Customer centricity*

Andere digitale tools om leads te genereren



Webinars, downloads & gratis opleidingen die leads opleveren.

Veel mensen schrijven zich in, maar komen soms niet opdagen.

Dat is geen probleem, want het is vooral de (automatische) opvolging die het verschil maakt.

Zorg voor een opname van je webinar! Bij opvolging kan je die gebruiken.

CRM laat je toe om te focussen op de juiste contacten

Wie doet wat ?

Pagina bezoeken, downloads, clicks, etc...

Activity type: Lead visits | Lifecycle stage: All stages

This month

- EG [redacted] at To the Point at work visited page Online Audit Aangevraagd
juni 24
1 visit + other activity
- SD [redacted] visited page Oplossingen | Invisible Puppy | nl_BE
juni 24
1 visit + other activity
- SL [redacted] visited page Antony Slabinck
juni 21
1 visit + other activity
- [redacted] visited page Blog - Invisible Puppy | nl
juni 19
1 visit
- LD [redacted] visited page Samen werken we aan jouw korte termijn oplossing
juni 19
1 visit + other activity
- VD [redacted] Data Sharing at Colruyt visited page Vacature medior Project Manager
juni 17
1 visit + other activity
- AV [redacted] visited page Een marketing automation platform implementeren: een stappenplan
juni 2
1 visit + other activity
- JH [redacted] visited page Online marketingbureau in Kortrijk - Invisible Puppy
juni 2
1 visit

Wie zijn de meest waardevolle contacten ?

Locatie, activiteitsgraad, soort bedrijf, functie van het contact, ...

Activity of recently converted contacts

Date range: In the last 30 days

| CONTACT | CREATE DATE | SCORE | LIFECYCLE STAGE |
|------------|-------------|-------|-----------------|
| [redacted] | 19-6-2020 | 37 | Lead |
| [redacted] | 2-6-2020 | 31 | Lead |
| [redacted] | 24-6-2020 | 22 | Lead |
| [redacted] | 17-6-2020 | 13 | Customer |
| [redacted] | 17-6-2020 | 11 | Lead |

LEADS OPWARMEN





Relaties opbouwen met prospecten

Via linkedin

Luister en observeer

Relateer met de business van de klant.

Val op als industrie expert

Benader met relevante content en gebruik introducties uit je netwerk

Zoek nieuwe prospecten



The screenshot shows a LinkedIn post from Jessie Dedecker, who is described as helping companies grow by getting qualified sales meetings. The post is from 2 weeks ago and is public. The text of the post asks about sales agreements and prospecting in these difficult times, and mentions that some prospects and clients might not be happy about face-to-face meetings due to the virus, but that this is an opportunity. The post has 71 likes and 326 comments, which are highlighted with a red box. Below the post are icons for Like, Comment, and Share, and a dropdown menu set to 'Most Relevant'. At the bottom, there is a view count of 40,332 views of the post in the feed.

Jessie Dedecker
Helps Companies Grow by Getting Qualified Sales Meetings. See my LinkedIn profi...
2w • 🌐

Wat doe je met je verkoopsafspraken en prospectie in deze woelige tijden?

Sommige prospecten en klanten zijn misschien niet erg happig om nog face-to-face af te spreken. Als je je steentje wil bijdragen om de verspreiding van het virus tegen te gaan dan is dit een kans. ...see more

👍❤️ 71 · 326 Comments

👍 Like 🗨 Comment ➦ Share Most Relevant ▼

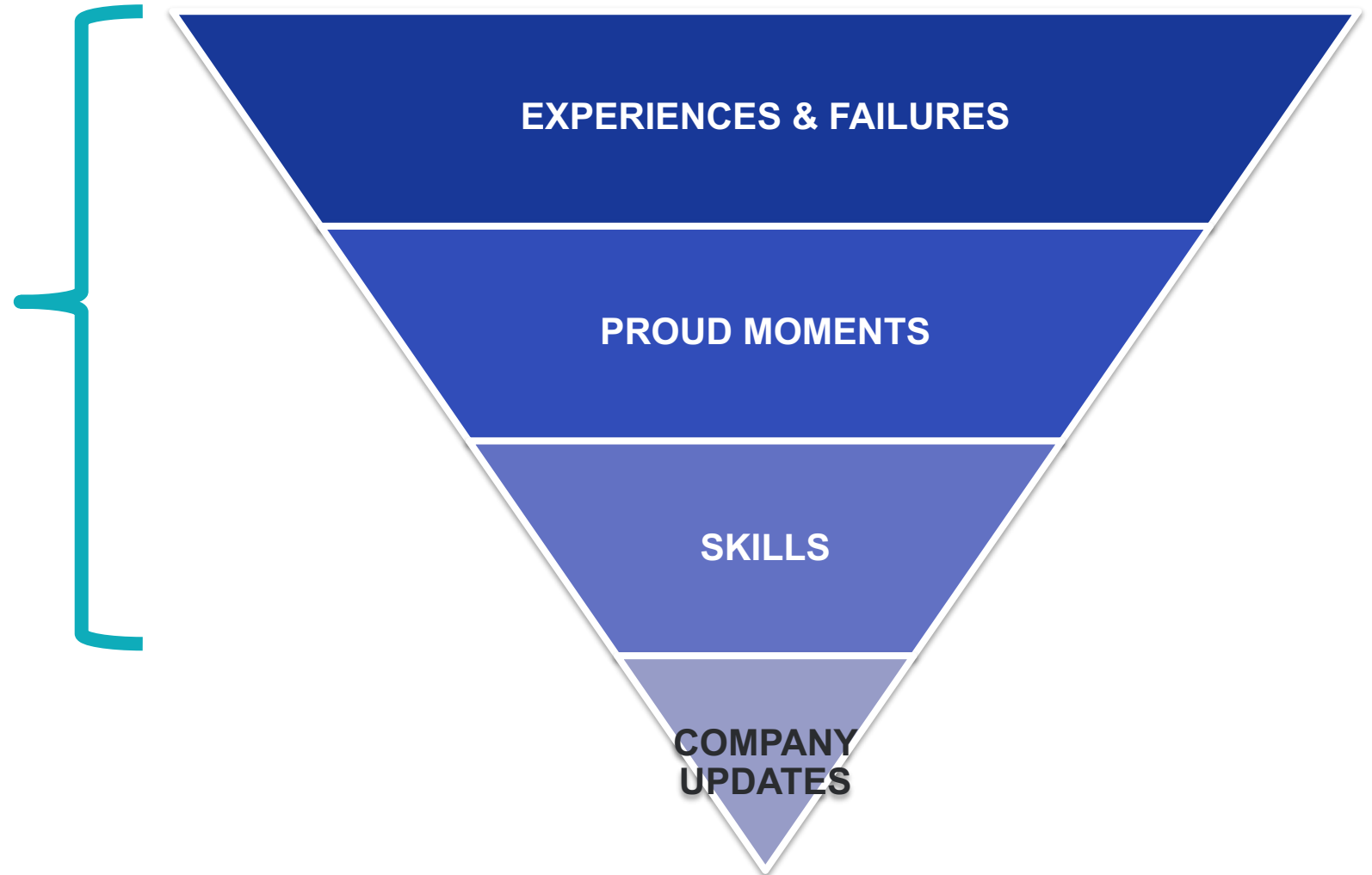
📈 40,332 views of your post in the feed

Maar welke content dan ?

Waarover praten?

Simpel :

**Je authentieke kijk
op jouw passie.**

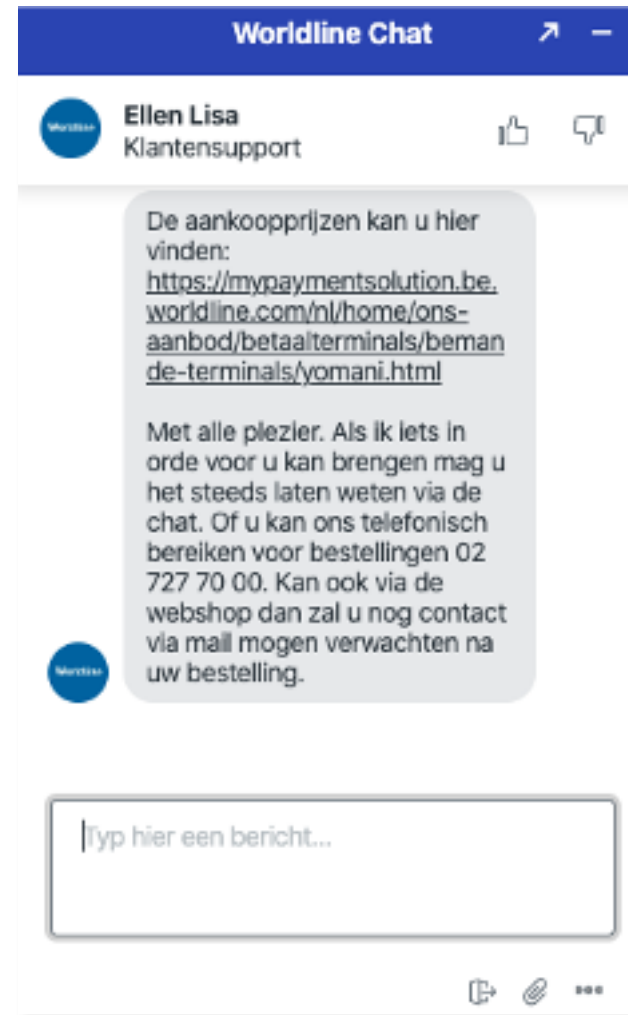


Mijn vraag : is de goedkoopste terminal voor mij wel de juiste oplossing ?

Ik chat online met medewerker en krijg een stappenplan via email.

Check-points alvorens ik verderga :

- Stroef vs soepel
- Reactief vs consultatieve vragen
- Gesloten vs open naar prijzen
- Traag vs snel geholpen



Ik doe een video-call met de sales afdeling

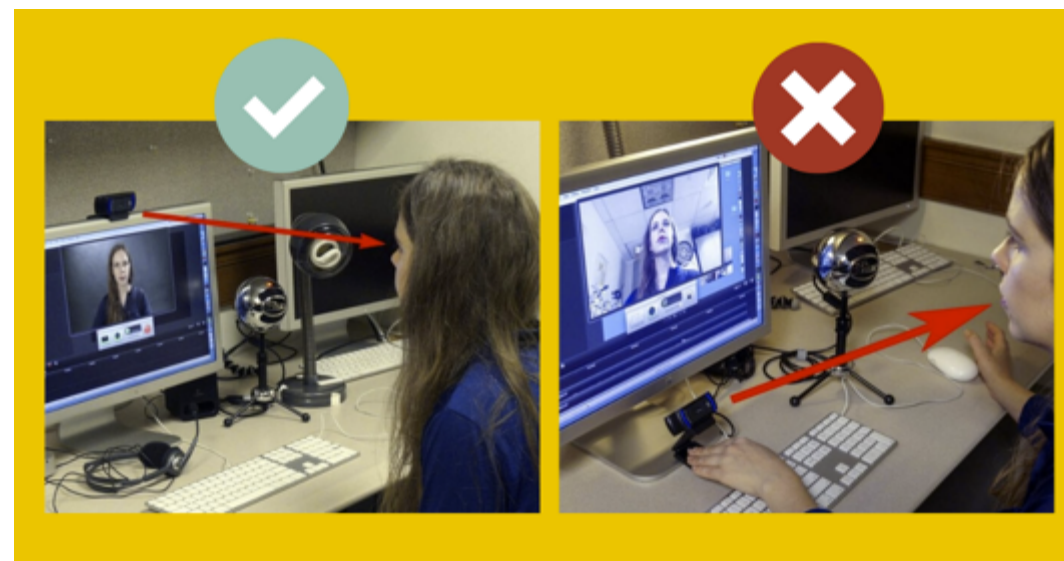
Klant is reeds reeds geïnformeerd.

Vertrouwen geven over zijn keuze is nu cruciaal.

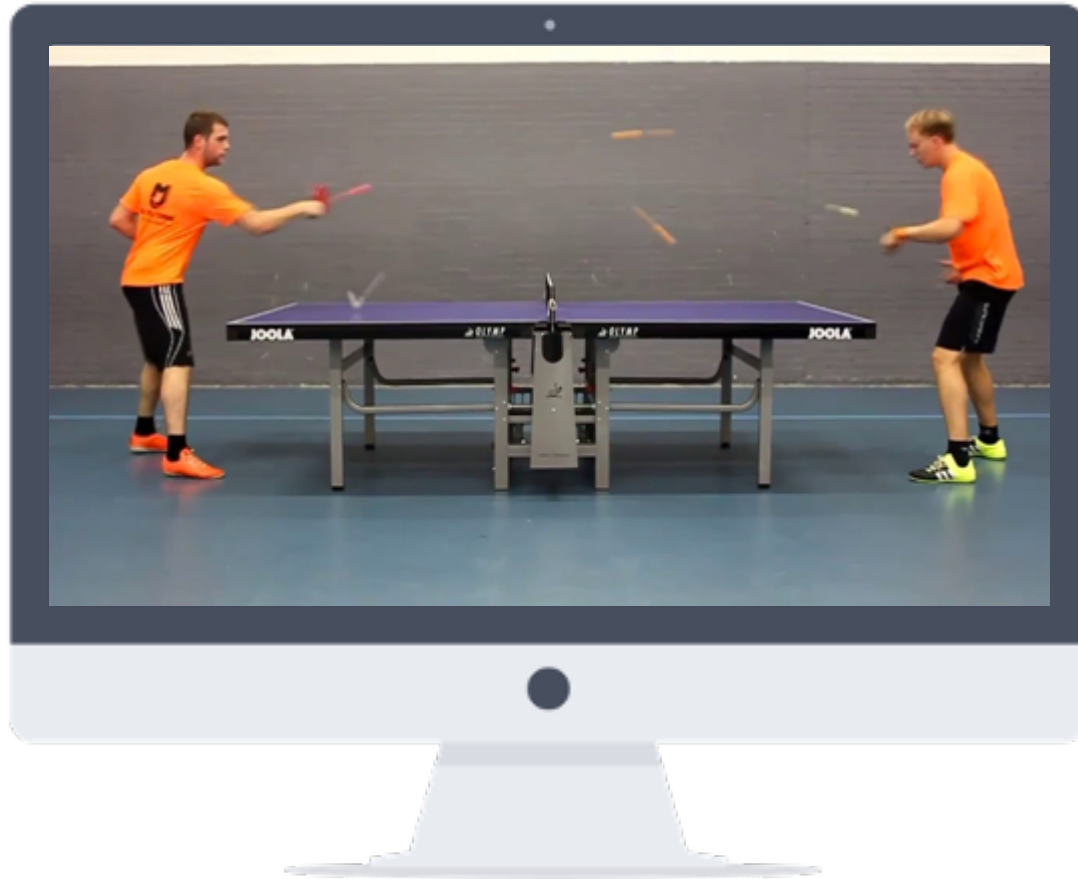
Door professioneel de noden en de oplossing te bevestigen.

Andere tips voor video-calls:

- Oogcontact blijft belangrijk.
- Neem controle over de meeting door je te introduceren, en een agenda te hebben.
- Vorm van presentaties is nog belangrijker geworden.
- Ben je beschikbaar buiten kantooruren?



Meetings inplannen, zonder ping-pong



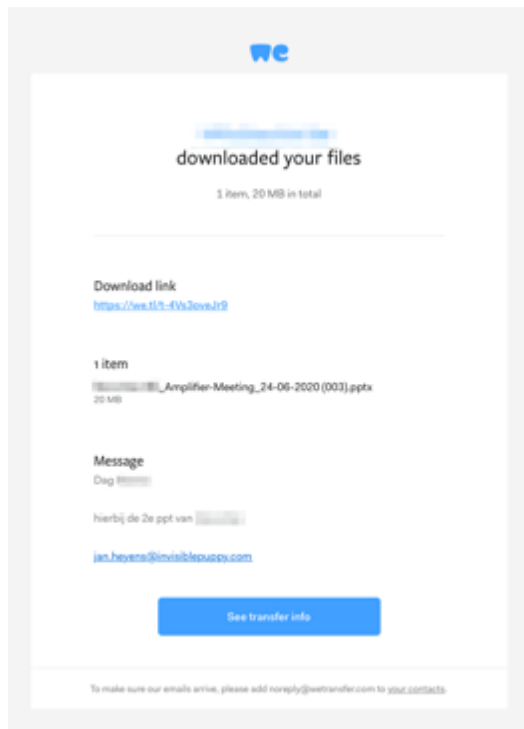
Plannen van een sales meeting via e-mail kan echt een eindeloze ping-pong zijn.

Gebruik een tool voor het plannen van meetings zoals *ScheduleOnce*, *Calendly*, *Time Trade*, *Google Calendar*, *Hubspot of Timebridge*.

Deze tools geven je prospect direct toegang tot je agenda en stellen hen in staat om de meeting te plannen op elk vrij moment.

Veel tools bieden gratis proefversies aan, zodat je gemakkelijk aan de slag kunt.

Zie wie je offerte opent, download of bekijkt, welke slides of pagina's ze precies bekijken.



Gratis tools :

- Wetransfer
- Google Drive
- Dropbox
- Hubspot CRM
- Box

Betalende tools :

- Showpad

Contract afhandeling en betaling kan natuurlijk digitaal

100% rechtsgeldig

In Europa geldig volgens eIDAS verordening

Identificeren via itsme of SMS

Verschillende oplossingen beschikbaar

The screenshot shows the signhere website interface. At the top, there is a navigation bar with the signhere logo, links for 'Hoe het werkt', 'Voordelen', and 'Documenten', and buttons for 'Start nu' and 'Maak een Afspraak'. Below the navigation bar, the main heading reads 'Documenten goedkeuren en tekenen in 3 stappen'. The process is broken down into three steps:

- 1. Bereid uw documenten voor**
Upload de documenten, bepaal de ondertekenaars, de volgorde en de ondertekeningsmethode.
- 2. Laat iedereen ondertekenen**
Alle betrokken partijen ondertekenen via email, SMS, itsme® of .belD op een toestel naar keuze. U ontvangt automatisch de ondertekende documenten.
- 3. Volg het ganse proces op**
Houd de status van uw documenten bij, stuur automatische herinneringen, beheer contactpersonen en gebruikers. De ondertekende documenten blijven beschikbaar op het portaal.



Samenvatting

Wat hebben we geleerd?

Copyright © 2020 by Invisible Puppy NV

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, distributed, or transmitted in any form or by any means, including photocopying, recording, or other electronic or mechanical methods, without the prior written permission of the publisher, except in the case of brief quotations embodied in critical reviews and certain other noncommercial uses permitted by copyright law.

For permission requests, contact Invisible Puppy NV.

Thank you !

Dit ebook kwam tot stand in samenwerking met **CE^{VO}FO^{RA}** 

**Invisible
Puppy**
CREATING CUSTOMER LOVE