



“Met ons teleservices-bureau zetten we onze klanten op het juiste spoor.”

Breddels + Leusveld maakt telefonische afspraken voor uw buitendienstmedewerkers, belt informatieaanvragen van klanten na, voert marktonderzoek uit en verrijkt uw klantenbestand. ‘Zoals de spoorwegen station-to-station werken, zo richten wij ons op de business-to-business. Snel, efficiënt en zonder omwegen leggen we contacten en verbindingen. We zijn een deuropener voor onze klanten’.

omgeving behoefte was aan een meer kleinschalige aanpak; aan een bureau dat meedenkt met de klant bij zijn marktwerking. En ook daarbinnen hebben we ons gespecialiseerd. We verzorgen alleen de uitgaande telefoongesprekken, waar bedrijven en andere organisaties zelf geen tijd of menskracht voor hebben. Inkomende gesprekken doen we bewust niet.”

Het klantenbestand van Breddels + Leusveld beslaat de meest uiteenlopende branches, variërend van reclamebureaus en accountants tot bedrijven uit de industriële sector en de ICT. Ook de omvang van de bedrijven is heel verschillend. “We werken natuurlijk voor grote(re) bedrijven, maar zeker ook eenmanszaken behoren tot onze klantenkring.”

Eindrapportage

Gedurende het traject is er voortdurend contact met de klant. Als de telefoongesprekken niet zo lopen als verwacht, dan wordt dat tijdig gemeld, zodat er bijgestuurd kan worden. Ook wordt elke opdracht afgesloten met een eindrapportage voor de klant. Daarin verantwoordt Breddels + Leusveld zich voor wat de telecedentes hebben gedaan. Een eindrapportage levert vaak een schat aan informatie op. Was de gekozen doelgroep wel goed? Moet er wellicht een vervolgartie komen en hoe moet die eruit zien?

DRIESTEDEN BUSINESS

PIETER VAN DE MOSSELAAR, UITGEVER DRIESTEDEN BUSINESS

“Sinds een jaar laat ik mijn afspraken maken door Breddels + Leusveld. Wat me dat heeft opgeleverd? Toch al gauw 60 procent meer afspraken per week. Maar, nog belangrijker, naast het maken van die afspraken beheert Breddels + Leusveld ook mijn agenda. Die combinatie is een lot uit de loterij: ik kan me nu echt alleen maar concentreren op de zaken waarin ik succesvol ben.”

Exclusieve toegang tot database Driesteden Business

Van de Mosselaar: “De samenwerking

gedurende het afgelopen jaar is me dermate goed bevallen, dat ik ook mijn relaties graag wil mee laten profiteren van de kwaliteit en het professionalisme van Breddels + Leusveld. Daarom mag Breddels + Leusveld exclusief mijn database inzetten bij telemarketingactiviteiten voor relaties die participeren in Driesteden Business. Zoals gezegd: ik kan iedereen samenwerking met Breddels + Leusveld van harte aanbevelen. Niet in de laatste plaats omdat het mij in 2006 gewoon meer omzet heeft gebracht.”



PIM SCHERPENZEEL, RAYONMANAGER NIJHA IN LOCHEM

“Nijha is een alom bekende producent en leverancier van sport- en recreatietoestellen en middelen. Onze klantenkring omvat overheden, onderwijsinstellingen, ondernemingen en verenigingen. Om

door tijdsgebrek. Tot ik in april van dit jaar in contact kwam met Breddels + Leusveld, dat op een ander niveau in onze organisatie al werd ingeschakeld voor telemarketing. Sindsdien kan ik mij helemaal

BREDDELS + LEUSVELD ZET KLANTEN OP HET GOEDE SPOOR

Kleinschalige aanpak teleservices slaat aan

Breddels + Leusveld kan het best omschreven worden als het telefonische verlengstuk van uw bedrijf. “Maar noem ons geen callcenter, want onze aanpak is persoonlijker. Zo gaan we voorafgaand aan de opdracht bij de klant op bezoek. We fungeren immers als verlengstuk en dan moet je wel weten waar het over gaat. Het voornaamste is

natuurlijk dat we helder krijgen wat er precies moet worden gevraagd, maar ook het aanvoelen van de sfeer binnen een bedrijf is belangrijk”, zegt Eline Breddels, die tevens aangeeft hoge eisen te stellen aan de telecedentes. “Geen studentes, maar voornamelijk herintredende dames. Een bewuste keuze. Herintredende dames hebben

meer levenservaring en kunnen daarvoor een gezond commercieel gevoel koppelen aan het vermogen zich in te leven in een bedrijf.”

Alleen uitgaand

Ria Leusveld blikt even terug op het ontstaan van het bedrijf: “We constateerden dat er in de business-to-business

Eline Breddels en Ria Leusveld merken dat bedrijven toch vaak een drempel moeten nemen om tot het uitbesteden van hun telefoongesprekken over te gaan. Om ze daar overheen te helpen, biedt het bedrijf pilots aan om de proef op de som te nemen. “Dit kan al voor een laag bedrag en dan merken klanten vanzelf dat wij de juiste verbindingen tot stand brengen en hen op het goede spoor kunnen zetten.”

mijn taak binnen onze ‘club’ zo goed mogelijk te kunnen uitoefenen, is het zaak dat ik veel bij klanten en prospects over de vloer kom. Dat is voor mij de uitgelezen manier om letterlijk en figuurlijk contact te houden met wat er – hoe toepasselijk in het geval van Nijha – speelt in de markt. Gegeven het feit dat veel van mijn klanten vaak lastig bereikbare scholen en gemeenten zijn, merkte ik dat ik er steeds minder aan toe kwam om te bellen voor het maken van afspraken. Simpelweg

focussen, al mijn tijd dus steken in wat je mijn core-business zou kunnen noemen: het bezoeken van klanten en prospects. In de wetenschap, zeg maar gerust de zekerheid, dat Breddels + Leusveld steeds weer nieuwe afspraken voor mij maakt en die rechtstreeks in mijn agenda zet. Ja, mijn werk is er een stuk prettiger en een stuk doelgerichter op geworden dankzij de dames van Breddels + Leusveld.”

Breddels + Leusveld Teleservices • Prins Bernhardweg 23 • 7241DH Lochem
Tel.: 0573 – 251202 • E-mail: info@breddelsenleusveld.nl • www.breddelsenleusveld.nl