

SEO Verkoopondersteuning

Heeft u plannen om zoekmachine optimalisatie (SEO) diensten te gaan aanbieden richting uw klanten of wilt u binnenkort starten met het verkopen van deze diensten? Wij helpen u graag goed op weg met handige tips, kennis, een op maat gemaakt dienstenpakket en een betrouwbare leverancier. Op deze manier gaat u direct goed van start en voorkomt u veelvoorkomende “starters” fouten. Het kiezen van een juiste leverancier is namelijk lastiger dan het lijkt. Zo weten wij uit ervaring dat er maar een gering aantal aanbieders zijn die dit op een professionele en correcte manier voor u kunnen uitvoeren. Wij kenmerken ons dan ook als een ervaren SEO partij waar u met een gerust hart alle SEO diensten kunt neerleggen (groot en klein).

Om u goed op weg te helpen in deze zeer bewegende markt waarbij de materie van nu over twee weken oud kan zijn, bieden wij ondersteuning bij de verkoop van deze diensten. Wij leggen hierbij de nadruk op de basis van zoekmachine optimalisatie en geven handvatten die uw accountmanagers kunnen inzetten in de praktijk. De reden dat wij deze diensten aanbieden is heel simpel. Wij willen dat u onze diensten op de juiste manier verkoopt richting uw klanten. Hierdoor voorkomt u problemen met uw klanten en weet uw klant precies waar hij/zij voor betaald. U verkoopt toch ook liever vanuit kennis?



Succes door samenwerken

Wij vinden dat samenwerken de basis is van een lange en productieve zakelijke relatie die zijn vruchten zal afwerpen. Wij werken dan ook graag samen met organisaties die dit gevoel delen met ons. Dit betekent in onze ogen dat er een duidelijke structuur moet zijn aan beide kanten en dat er een open communicatie moet kunnen plaatsvinden. U kunt bij ons dan ook altijd terecht met vragen of advies over bepaalde materie of klanten.

Alles om uw klant te laten profiteren van de juiste en beste diensten. Door nauw met elkaar samen te werken zullen aandachtspunten bij uw klanten eerder aan het licht komen en direct kunnen worden opgepakt. Door duidelijke afspraken te maken weten beide partijen waar men aan toe is en komen geen van deze voor verrassingen te staan.

Diensten: SEO Verkoopondersteuning

Graag leggen wij u uit wat voor een ondersteuning wij kunnen bieden als het gaat om SEO verkoopondersteuning. Zoals u hierboven heeft kunnen lezen zijn wij erop gebrand dat u de diensten die u wellicht zal gaan afnemen ook goed aan uw klanten verkocht zullen worden. Hiervoor moet u niet alleen exact weten wat deze diensten inhouden, maar ook wat dit voor uw klanten betekent. Met de juiste kennis over deze diensten verkoopt u of uw team nu eenmaal makkelijker. Wij kunnen u ondersteuning bieden d.m.v. de volgende diensten.

- Masterclass: SEO PRODUCTKENNIS.
- Masterclass: SEO SALES.
- Samenstellen: SEO DIENSTENPAKKET.
- Begeleiding: SEO VERKOOPGESPREKKEN.

Hieronder leest u meer over deze ondersteuning en wat dit precies inhoudt en wat de kosten zijn voor deze diensten.

Masterclass: SEO PRODUCTKENNIS

Binnen de masterclass productkennis leren wij u en/of uw team exact welke diensten wij aanbieden en u dus kunt gaan aanbieden. Wij bieden een groot scala aan diensten aan die zowel met de on als off-page optimalisatie te maken hebben. Als newbie op de markt of als account/sales manager is het hebben van al deze kennis in onze ogen een must. U moet namelijk weten wat u verkoopt aan uw klanten. Zo leren wij u:

1. Welke SEO diensten worden er aangeboden en wat is het.
2. Wat zijn de voor- of nadelen van deze diensten.
3. Hoe worden deze diensten uitgevoerd.
4. Wat is er nodig om deze diensten succesvol en goed uit te voeren voor uw klanten.
5. Welke diensten zijn hoofdzaak en/of bijzaak.

Masterclass: SEO SALES

Binnen de masterclass SEO sales leren wij u op basis van kennis de juiste diensten te verkopen richting zowel de bestaande als nieuwe klanten. Wij gaan er hierbij vanuit dat uw accountmanagers de kracht en kennis hebben om te kunnen verkopen. Wij gaan binnen deze masterclass vooral in op het verkopen vanuit kennis. Wanneer u of uw accountmanager(s) nog geen basiskennis heeft over de diensten die worden aangeboden? Dan raden wij u aan om eerst de masterclass SEO productkennis te volgen. Wij behandelen onder andere het volgende:

1. Twijfels wegnemen over SEO diensten.
2. Meten is weten.
3. Welke diensten moet u aanbieden bij welke klant.
4. Welke sale maakt u als eerst en welke gebruikt u als up/after-sales.
5. Wat moet u doen na het maken van de sale.

Samenstellen: DIENSTENPAKKET

Elke organisatie is anders en werkt op een andere manier. Zo heeft u wellicht al ideeën over de manier waarop u de diensten wilt gaan aanbieden bij uw klanten. Er zijn namelijk diverse manieren om SEO diensten aan te bieden bij uw klanten. Zo kunt u bijvoorbeeld werken met pakketten, uurtje factuurtje, losse diensten of wellicht wel op no cure no pay basis (niet onze voorkeur). Aan de hand van onze diensten gaan we samen met u kijken naar welke manier van aanbieden bij u past. Zo zullen wij aan de hand van uw wensen en ideeën een dienstenpakket samenstellen die u bij ons kunt afnemen en met mooie marges kunt verkopen richting uw klanten. Aan de hand van een oriënterend gesprek omtrent uw wensen zullen wij u een voorstel doen met hierbij uw in- en verkoopprijzen. Hierdoor ziet u direct wat uw marges zijn binnen de diensten die u gaat verkopen. Uiteraard bent u vrij om uw verkoopprijzen naar boven of beneden aan te scherpen.

Begeleiding: SEO VERKOOPGESPREKKEN

Wanneer u of uw accountmanager(s) voor het eerst SEO diensten gaat verkopen. Dan komen er soms voor vragen naar voren welke niet of niet goed kunnen worden beantwoord. Dit leidt soms tot vervelende of ongemakkelijke situaties die een verkoopgesprek zelfs kunnen breken. Om te voorkomen dat een verkoopgesprek onnodig zal mislukken bieden wij u twee opties die u kunnen helpen om dit te voorkomen. Zo kunnen wij met u meegaan als backup naar deze verkoopgesprekken of stellen wij ons exclusief telefonisch bereikbaar tijdens uw verkoopgesprek.

Backup bij een verkoopgesprek.

Wanneer wij met u meegaan naar een verkoopgesprek, dan zullen wij met u of uw accountmanager vooraf een uurtje de tijd nemen om dit verkoopgesprek zo goed mogelijk voor te bereiden. Hierbij zullen wij een vooronderzoek doen voor de klant en bespreken wij welke diensten het beste bij deze klant passen. Tijdens het verkoopgesprek zullen wij naast u plaatsnemen en inspringen wanneer wij denken dat dit nodig is. U kunt voorafgaand aan dit gesprek aangeven dat u een SEO specialist heeft meegenomen om op deze manier het beste advies af te kunnen geven. Zo komt u niet alleen goed en op een professionele wijze door uw verkoopgesprek heen, maar laat u de klant ook weten dat u het gesprek serieus neemt.

Exclusief telefonisch bereikbaar.

U kunt er ook voor kiezen om één van onze SEO specialisten exclusief telefonisch voor u klaar te laten zitten. Dit houdt in dat u ons doorgeeft wanneer uw verkoopgesprek zal plaatsvinden. Wij zorgen er dan voor dat één van onze specialisten exclusief voor u bereikbaar is tijdens het verkoopgesprek. Zo kunt u telefonisch contact opnemen met deze specialist tijdens het gesprek wanneer u een vraag niet direct goed weet te beantwoorden. Op deze manier kunt u direct de juiste antwoorden en/of advies geven tijdens uw verkoopgesprek.

Prijzen

Hieronder vindt u de prijzen voor onze SEO Verkoopondersteuning.

Masterclass: SEO PRODUCTKENNIS +/- 120 min.

GRATIS bij voorafname van €4000.- .

Bij u op locatie €99.- p.p. (minimaal 5 personen).

Op onze locatie €119.- p.p. incl. koffie, thee, frisdranken (minimaal 5 personen).

Masterclass: SEO SALES +/- 120 min.

GRATIS bij voorafname van €4000.-

Bij u op locatie €99.- p.p. (minimaal 5 personen).

Op onze locatie €119.- p.p. incl. koffie, thee, frisdranken (minimaal 5 personen).

Samenstellen: SEO DIENSTENPAKKET.

GRATIS bij voorafname van €2000.- .

Samenstellen op maat gemaakt dienstenpakket incl. oriënterend gesprek op uw locatie €250.-.

Begeleiding: SEO VERKOOPGESPREKKEN.

Backup bij een verkoopgesprek van max. 2 uur en 1 uur voorbespreking €350.-.*

Exclusief telefonisch bereikbaar tijdens uw verkoopgesprek van max. 2 uur en 1 uur voorbespreking €175.-.**

* 50% korting bij positief sluiten (mits de afname bij ons zal zijn).

**50% korting indien er tijdens het verkoopgesprek geen gebruik werd gemaakt van de exclusieve bereikbaarheid.

Alle genoemde prijzen zijn excl. 21% b.t.w. er kunnen geen rechten worden verleend aan evt druk/typ fouten.