



LEAD GENERATION | OUTSOURCING SPRZEDAŻY

ENCORE to:

Zespół specjalistów
od sprzedaży B2B

Unikalny system
docierania do
klientów
biznesowych

Ponad 1200
pozyskanych klientów
biznesowych dla
naszych Partnerów

Ponad 7 000 000 PLN
wygenerowanej
sprzedaży dla
naszych Partnerów

Encore to zespół specjalistów z zakresu sprzedaży w sektorze B2B. Dzięki naszemu doświadczeniu wiemy doskonale, jak trudno jest pozyskać nowego klienta. Zdajemy sobie też sprawę ile energii pochłaniają początkowe etapy procesu sprzedaży, takie jak prospecting, czy tzw. “cold calling”. **Nasza oferta jest odpowiedzią na problemy w procesie sprzedaży, z którymi boryka się każda firma działająca w wysoce konkurencyjnej branży.**

Wykorzystując najnowsze technologie skutecznie pomagamy naszym Partnerom **pozyskiwać nowych klientów i zwiększać wyniki sprzedaży**. Usprawniamy i zwiększamy efektywność procesów sprzedażowych, oferując zarówno współpracę w modelu Lead Generation, jak i pełnego Outsourcingu Sprzedaży. Naszym nadrzędnym celem jest generowanie zysku dla naszych Klientów. **Nasza oferta jest rozszerzeniem każdego procesu sprzedaży w firmach działających w segmencie B2B.**

Wychodząc z założenia, że efekty mówią same za siebie, zapraszamy do zapoznania się z wynikami naszych Partnerów, ofertą, referencjami oraz przykładowymi studiami przypadków.

Metodologia – proces Lead Generation:

Lead Generation to proces budzenia zainteresowania Klientów produktami i usługami Partnera. Dzięki pojawieniu się nowoczesnych technologii, metodologia ta ewoluowała, przechodząc fundamentalne zmiany na przestrzeni ostatnich lat. W Encore, korzystając z najnowszych osiągnięć technologicznych, **odnajdujemy, kontaktujemy się oraz weryfikujemy Twoich potencjalnych klientów, zastępując żmudne procesy prospectingu i tzw. "cold callingu"**. Umożliwiamy Ci nawiązanie kontaktu jedynie z naprawdę zainteresowanymi odbiorcami Twoich usług i produktów. Jednak na generowaniu leadów współpraca z Encore w procesie sprzedaży się nie kończy, to dopiero obiecujący początek!

1. Określenie oferowanego przez Partnera asortymentu i grup docelowych w procesie Lead Generation



2. Budowa dedykowanych baz danych do grona odbiorców, takich jak np.:
 - zarządy,
 - dyrektorzy działów,
 - inne stanowiska docelowe



3. Zaplanowanie treści kampanii Lead Generation



4. Przygotowanie materiałów do kampanii (landing page, subbrand)



5. Realizacja kampanii Lead Generation dla zbudowanej bazy z wykorzystaniem stworzonych materiałów



6. Przekazanie pozyskanych kontaktów (wygenerowanych leadów do Partnera)



Metodologia – proces Outsourcingu Sprzedaży:

Dla naszych Partnerów, zainteresowanych obsługą większej części procesu sprzedaży, przygotowaliśmy model Outsourcingu Sprzedaży. W zależności od złożoności oraz średniej długości cyklu zakupowego, **jesteśmy w stanie obsługiwać Twoich potencjalnych Klientów do wspólnie wyznaczonego etapu procesu sprzedaży**. Oferta przygotowywana jest indywidualnie oraz wdrażana niejednokrotnie z wykorzystaniem zaawansowanych rozwiązań sprzedażowych i marketingowych, takich jak np.: *marketing automation, lead nurturing, lead scoring, czy content marketing*.





ENCORE

Your Sales Core

Studium przypadku #1:

Partner:

Luxon Sp. z o.o. ; producent oświetlenia LED.

Rozpoczęcie kampanii: Q3/2014.

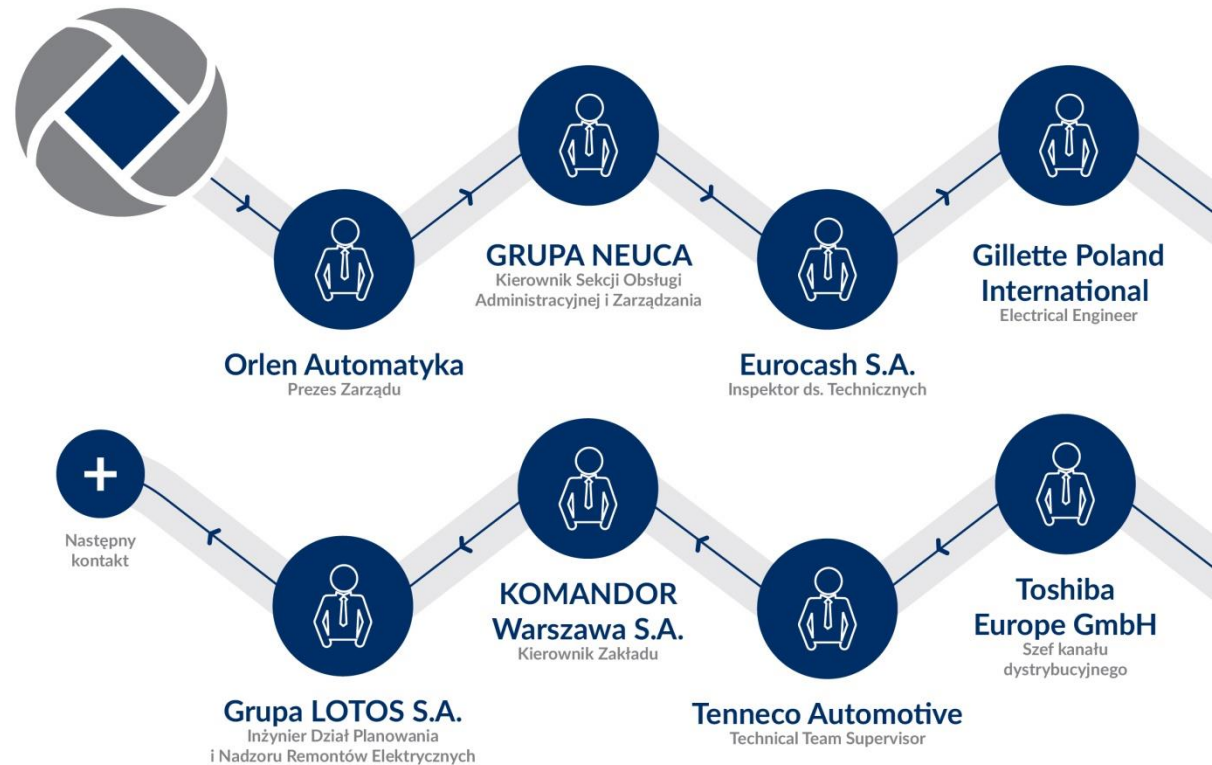
Target:

Firmy produkcyjne o obrotach powyżej 10 mln PLN, członkowie ich zarządów oraz działy techniczne.

Dzięki kampanii ENCORE, zostały wygenerowane przychody przekraczające 2,5 mln PLN dla Luxon LED.



przykładowe wygenerowane przez Encore kontakty handlowe



Studium przypadku #2:

Partner: Firma translatorska.

Rozpoczęcie kampanii: Q1/2014.

Target: polskie firmy.

W ciągu 1,5 roku ENCORE wygenerował ponad 2,5 mln. PLN sprzedaży dla przedsiębiorstwa. Od początku współpracy miesięczna sprzedaż partnera wzrosła o 531%, utrzymując nadal dynamiczny poziom.

Niektóre ze statystyk wskazujących na wzrosty sprzedaży partnera pokazano poniżej:



Zaufali nam m.in.:



ENCORE Michał Gruda

Tel. 501 930 009

ul. Świeradowska 51-57 lok.102A, Wrocław 50-559

NIP: 8971699461, REGON: 021304376

Słowo końcowe od zespołu Encore:

“W trakcie wieloletniej pracy w sprzedaży usług i produktów na rynku B2B, naszym największym problemem było znalezienie i dotarcie do zainteresowanych klientów. Ogromna ilość pracy, jaką trzeba włożyć w przebicie się do osób chcących zapoznać się z ofertą danego produktu czy usługi, sprawiła że skierowaliśmy swoją uwagę w stronę optymalizacji tego procesu. Wynikiem naszych badań i prac jest system, na którym opiera się dzisiaj działalność firmy Encore.

Nasi współpracownicy i partnerzy, po wdrożeniu się w nasz model działań, nie wyobrażają sobie powrotu do poprzednich metod pracy. Bezproduktywne telefony i inne mało skuteczne sposoby pozyskiwania klientów wreszcie przestały marnować nasz cenny czas!”