



# HOE OUTBOUND MARKETING...

**IETS POSITIEFS WERD!**

VOXTRON   
MEMBER OF



**Enhouse  
Interactive**



“Het woord ‘outbound telemarketing’ heeft vaak een negatieve connotatie. Met dank aan cold-calling, waarbij mensen die geen relatie hebben met een bedrijf ongevraagd worden benaderd.

Toch kan het een echte troef zijn in een kwaliteitsvol klantencontact. Als u het maar op de juiste manier aanpakt.

## DE KLASSIEKER, NU HERUITGEVONDEN

Outbound telemarketing in zijn oude vorm, waarin bedrijven consumenten ongevraagd bellen (stalken zeg maar), wordt door velen beschouwd als een van de laatste vormen van traditionele marketing.

In tegenstelling tot moderne merkcommunicatie en marketing die vertrekken vanuit een vraag bij de consument en deze dan invullen, probeert outbound telemarketing in zijn vroegere vorm de aandacht van een potentiële klant te trekken op een ogenblik en via het kanaal dat het meest geschikt is voor de beller. Niet de potentiële klant, namelijk de ontvanger.

Sinds enkele jaren heeft outbound telemarketing dat traditionele aspect van zich afgeworpen en zich ingeschreven in de nieuwe manier van marketen. Zo valt ook de negatieve, zeg maar stalkerige perceptie weg en blijft alleen een sympathieke vorm van communicatie over: de consument wordt gecontacteerd volgens zijn noden.

## BETERE OUTBOUND DANKZIJ... INBOUND

Deze positieve benadering is te wijten aan het feit dat deze nieuwe outbound marketeers een inbound touch integreren. Neem bijvoorbeeld het contactcenter van het Nederlandse incassobureau Syncasso. Hier gebruikt men inbound-technieken om de klant nadien outbound te bereiken via het kanaal waarop hij het makkelijkst te contacteren is op dat moment.



Door prospecten eerst langs een andere weg te benaderen, vermijdt u cold-calling. Mogelijke media hiervoor zijn e-mail en post. Maar ook een contactformulier op uw website of een bericht via sociale media zijn vandaag signalen dat iemand interesse heeft.



**Enkel wanneer die persoon heeft aangegeven geïnteresseerd te zijn, neemt u telefonisch contact op.** Hij weet dat hij gebeld zal worden, waardoor hij uw telemarketing ervaart als een service. Dit voorkomt niet alleen irritaties, het vergroot ook de kans dat mensen een positieve indruk krijgen van uw bedrijf.

## ONLINE REDT DE TELEFOON

Het internet heeft ervoor gezorgd dat de consument beter dan ooit geïnformeerd is over bedrijven, merken, promoties en producten. Ze kunnen de traditionele marketing beter ontwijken en zelf het contact met bedrijven en merken aangaan.

Via het internet bezoeken ze uw site en laten via een Call me now-optie weten dat ze geïnteresseerd zijn. De site is direct verbonden met een contactcenter. In sommige gevallen zelfs zeven dagen per week, 24 uur per dag.

U kunt outbound telemarketing ook perfect inzetten om mensen na te bellen die een offerte van uw bedrijf hebben opgevraagd. Zo wordt het een handig en snel middel om nieuwe klanten te werven.

# MEER WETEN?

Maak snel een afspraak met uw vaste Voxtron-Enghouse medewerker en ontdek zelf hoe u samen met Voxtron-Enghouse trends kan ombuigen in extra opportuniteiten. **Doe het vandaag nog!**

---

Voor België, Nederland en Frankrijk

Jan Vidts  
+32 475 34 55 55  
jan.vidts@voxtron.com

Roger Van Schaeybroek  
+32 472 89 76 05  
roger.vanschaeybroek@enghouse.com

---

**Voxtron**  
Hoogkamerstraat 304  
B- 9140 Temse

T +32 3 760 40 20  
F +32 3 760 40 21

[www.voxtron.be](http://www.voxtron.be)  
[www.voxtron.nl](http://www.voxtron.nl)  
[www.voxtron.com](http://www.voxtron.com)

**COPYRIGHT**

Alle artikels in onze cases, rapporten en op onze websites zijn beschermd door het auteursrecht. Overname, ook gedeeltelijk kan alleen maar na schriftelijk akkoord van Voxtron en mits vermelding van Voxtron als bron en met de link naar [www.voxtron.be](http://www.voxtron.be) [www.voxtron.nl](http://www.voxtron.nl)



**VOXTRON** 

MEMBER OF

**Enghouse**  
**Interactive**