

## Intakeformulier

### Algemene gegevens

Bedrijfsnaam	
Adresgegevens	
Naam contactpersoon voor het project	
Functie	
Telefoonnummer kantoor	
Telefoonnummer mobiel	
Emailadres	
Naam, email, telefoonnummer contactpersoon voor technische zaken: (denk aan koppeling email adres, beschikking krijgen tot een emailadres van jullie etc.)	

### Financiële gegevens voor facturatie (facturatie gegevens wijken soms af van bedrijfsgegevens)

Bedrijfsnaam: (Indien bedrijfsnaam hetzelfde is als hierboven, hoeft u niks in te vullen)	
Adresgegevens (Indien adres hetzelfde is als hierboven, hoeft u niks in te vullen)	
Btw-nummer	
KVK-nummer	
Email financiële afdeling	
Contactpersoon financiële afdeling	

### Product/dienst informatie

Voor welke product of dienst gaan we leads genereren?
Omschrijf in eigen woorden welke oplossing u aanbiedt aan uw klanten?
Omschrijf in eigen woorden wat jullie product of dienst onderscheidt van de concurrentie?
Graag ontvangen we alle additionele informatie over het product/dienst, zoals: Brochures, video content, links, eventuele script/pitch etc.

## Algemene informatie

Welke doelgroep/branche gaan we benaderen?

Hoe groot is u doelgroep?

Heeft u zelf data/adressen ter beschikking?

Hoeveel data/adressen heeft u ter beschikking?

Wie is het juiste aanspreekpunt binnen de potentiële bedrijven welke we gaan benaderen, naar welke functie dienen we te vragen?

Noem 3 concurrenten en geef kort de belangrijkste verschillen aan:

- Concurrent 1
- Concurrent 2
- Concurrent 3

Wat zijn uw ervaringen met het (koud) bellen naar potentiële klanten, wat geven ze u terug tijdens het gesprek? Zijn er bepaalde triggers die jullie gebruiken, zo ja welke?

Hoelang blijft een klant gemiddeld bij jullie?

Wat is de gemiddelde orderwaarde per klant?

Hoelang duurt gemiddeld de onboarding proces (van lead naar klant, aantal weken/maanden/jaren)?

In welke landen bent u momenteel actief?

Heeft u de wens om in andere landen uw product/dienst te verkopen? Zo ja, welke:

<b>Lead informatie</b>
Wat is voor u een kwalitatieve lead?
Welke klantendata wilt u dat we verrijken?
Wat is jullie eigen conversie van koud bellen?
Wat is de conversie van lead naar klant?
Hoeveel sales mensen heeft u in dienst welke afspraken/leads kunnen opvolgen?
Hoeveel leads zijn er gewenst (ideale situatie) per week, per sales persoon?
Beschrijf hoe het follow-up proces eruit ziet, nadat jullie de lead hebben ontvangen, in tijd uitgedrukt (binnen hoeveel tijd wordt er een bevestiging gestuurd, proactief reminders sturen/ in contact blijven met de prospect etc.)
Bij hoeveel leads is de samenwerking een succes?

<b>Ruimte voor overige zaken/opmerkingen/bijzonderheden/wensen van de klant?</b>