



In 5 stappen meer klanten en overklas concurrenten

DIY-formule met workshops & begeleiding

3X  
EFFICIËNTER

3X  
GOEDKOPER

DIRECT  
INZETBAAR

## WAT?

Over de jaren heen heeft CAP5 een marketingmethode uitgewerkt dat Vlaamse KMOs in staat stelt om in 5 stappen meer klanten te vinden, lokken en te jagen. Het is een DIY methode met begeleiding en workshops op maat van KMOs met groeiambitie.

## HOE WERKT HET?

Voor de start krijgen jullie een handboek met een overzicht en concrete voorbeelden van KMO marketing best-practices. Per stap krijgen jullie ook informatie en oefeningen toegestuurd. In de eerste twee stappen gaan we via oefeningen informatie en inzichten samenbrengen. Deze inzichten gebruiken we om in stap 3 een strategie te formuleren en in stap 4 battleplans met tactieken en technieken te selecteren. Hiervoor is er een CAP5 Toolbox voorhanden. De laatste stap is het plannen van de uitvoering.

## VOOR WIE?

- Directieleden van B2B KMOs, senior level Marketeers en Salesmensen
- CXOs kunnen ook een individuele formule aanvragen

## WAAROM IS HET EFFECTIEVER?

- Wij geven geen les en ook geen consultancy. Wat wij doen is **Capacity Building**; wij leren jou het zelf te kunnen en doen. We begeleiden je tot en met de uitvoering. Tijdens het traject zijn we steeds standby voor advies en mentorschap.
- We gebruiken bestaande kennis en informatie van jouw bedrijf en vullen deze verder aan. De inzichten van de oefeningen gebruiken we vervolgens om de strategie en bijhorende tactieken te selecteren. **Daarom gaan we sneller, worden ook medewerkers betrokken en is interne draagkracht voor de nieuwe aanpak groter.**
- De methode laat toe **doordachte, slimme battleplans** te ontwikkelen die **zowel snelle als langere termijn resultaten** leveren.
- We gaan **per grote concurrent ook een battleplan** uitwerken.
- We geven salesmensen de materialen om alle **B2B beslissers en beïnvloeders te bereiken en te overtuigen**.
- Vanuit de noden en wensen van de doelgroepen gaan we ook de dienstverlening evalueren. Indien nodig passen we deze aan. We weten dat de opvolging en de dienstverlening het **beslissingsproces en de merkperceptie** aanzienlijk beïnvloed.
- We gaan het **beslissingsproces van een potentiële klant positief beïnvloeden**. We gaan de lead en klant “touchpoints” voeden met nuttige, overtuigende content. Dat geeft meer conversie.

## WAAROM IS HET GOEDKOPER?

- De methode maakt optimaal gebruik van de kennis en inzichten al aanwezig in de KMO. **Daarom kunnen we sneller tot resultaten komen.**
- Capacity building betekent dat je eerst leert en consequent hands-on uitvoert. **Daardoor kan je veel zelf** en heb je geen of weinig extra expertise nodig. Dat bespaart je veel geld.
- We gaan de **leads online valideren** zodat sales enkel de leads krijgen die een grotere kans hebben op aankoop. **Dat levert veel tijdwinst op.**
- **Deze nieuwe methode is aanzienlijk goedkoper** dan externe consultancy en Business School opleidingen.

## WELKE SNELLE EN WELKE DUURZAME RESULTATEN KAN JE VERWACHTEN?

### Snelle resultaten

- Je wordt meer zichtbaar en je wordt gemakkelijker gevonden op het internet. Je **kan meer klanten online kan lokken en meer potentiële klanten online of persoonlijk overtuigen** (conversie).
- De dienstverlening naar de doelgroepen worden beter. **Zo verlaag je de kosten, bottlenecks en conflicten.**
- Marketing krijgt een betere, continue stroom aan geïnteresseerde potentiële klanten die ze na een validering kunnen doorgeven aan sales. **Sales krijgt zo meer leads** die kans maken om aan te kopen.

### Duurzame resultaten

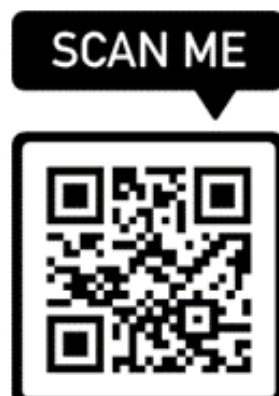
- Een gerichte waardevoorstel per doelgroep heeft een groter plakgehalte en dus meer kans op een **blijvende instroom aan goede leads.**
- Uw merk wordt vertrouwd bij je doelpubliek en je krijgt erkenning als “expert” in je domein. **Daardoor kiezen meer mensen voor uw oplossing.**
- Je kan jouw **rivalen overklassen** en hun klanten lokken.

## WAT ZIJN DE 5 STAPPEN VAN DE CAP5 METHODE?



## Waar vind ik meer informatie?

Op onze website [www.CAP5.net](http://www.CAP5.net)



## CAP5, een nieuwe aanpak op maat van Vlaamse KMOs

### Ik wil mijn saleskosten verminderen en toch meer klanten aantrekken

We kunnen **een grotere, continue instroom aan leads** krijgen die we (grotendeels) online kunnen valideren. We gaan onze salesmensen alle tools geven om de verschillende beslissers in het proces positief te beïnvloeden. We gaan onze **rivalen bestuderen en met slimme tactieken overklassen** en hun klanten lokken.



**Daarom kies ik voor deze CAP5 methode.**



### Zo'n belangrijke zaken geef ik niet uit handen

De strategie en de weg uitstippelen om onze ambities te bereiken geef ik niet uit handen. Als CEO moet ik de **nodige inzichten hebben om dan een doordachte strategie te bepalen. Deze strategie vertaal je dan trapsgewijs naar battleplans, planning en uitvoering.** Ik vind het waardevol hiervoor begeleiding van CAP5 te krijgen.

**Daarom kies ik voor deze CAP5 methode.**

### Help me het zelf te doen

Als KMO is het koorddanseren tussen inkomsten en uitgaven. Dure consultants inhuren is geen een optie. **Kiezen voor de CAP5 methode is haalbaar omdat je zelf veel kan uitwerken.** Het is ook waardevol want we leren hoe we met een erg beperkt budget snel meer klanten kunnen aantrekken en hoe we tactieken en technieken kunnen ophangen aan onze strategie.



**Daarom kies ik voor de CAP5 methode.**

[www.CAP5.net](http://www.CAP5.net), Contact Bart Peeters 0488 663 284 of [bart.peeters@cap5.net](mailto:bart.peeters@cap5.net)