

## Achtergrond en doelstellingen

Fit For Free, laagdrempelige en professionele fitnesscentra, is erin geslaagd om fitness toegankelijk te maken voor het grote publiek. Door zich ook te richten op bedrijfsfitness biedt men werkgevers een platform om gezonde werknemers en een laag ziekteverzuim na te streven. Uit onderzoek blijkt dat ongeveer een derde deel van het ziekteverzuim toe te schrijven is aan een slechte conditie.

De top faciliteiten mét professionele begeleiding kunnen door de fiscale regelingen kosteloos aan de werknemer worden aangeboden. Het speciaal door Fit For Free ontwikkelde bedrijfspakket bevat een “stap voor stap” uitleg over de procedure.

Om op structurele wijze de toekomstige zakelijke klanten met hun werknemers te benaderen en te administreren, maakt Fit For Free gebruik van het door Lead Force ontwikkelde leadmanagementsysteem Leadtracker.

Doelstellingen:

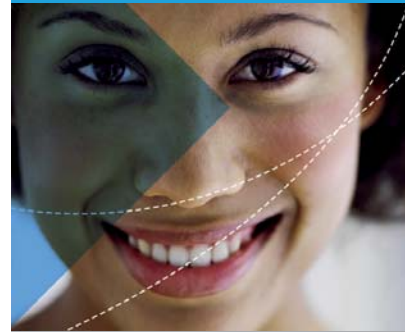
1. Op structurele wijze de markt benaderen door middel van het inzetten van Leadtracker;
2. Integratie met de diverse marketingacties en website (cross media);
3. Opbouwen van een lead database met relevante informatie om efficiënt opvolgacties te ondersteunen;
4. Gebruiksvriendelijke interface om verkopers en management te ondersteunen bij hun werkzaamheden;
5. Inzicht in voortgang en resultaat zoals sales pipeline, status en conversie van leads voor inzicht en stuurinformatie.

## Proces

Aan de hand van bestaande en nieuwe klantendatabases wordt door de verkoopafdeling van Fit For Free actief de markt benaderd. Men richt zich hierbij op bedrijven met meer dan 50 medewerkers. Na kwalificatie van de suspectadressen worden de leads geïmporteerd in Leadtracker. Vervolgens wordt Leadtracker ingezet met als doel deze leads door middel van telefonische kwalificatie te converteren naar klanten. Leadtracker ondersteunt het proces en de opvolging van de leads.

De verkoopafdeling creëert op deze wijze een overzichtelijk proces waarbij de contactmomenten en slagingskans bepalend zijn. Wanneer een bedrijf besluit klant te worden, dan worden alle gegevens van deze klant vanuit Leadtracker direct opgenomen in het CRM pakket van Fit For Free.

Door gebruik te maken van Leadtracker heeft Fit For Free een online tool ter ondersteuning van het leadgeneratieproces. Tevens biedt het hen direct inzicht in voortgang en rapportages, zoals het aantal contactmomenten alvorens een lead klant wordt.

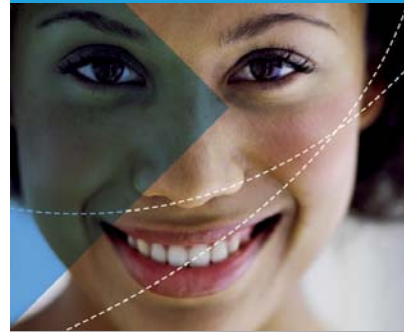
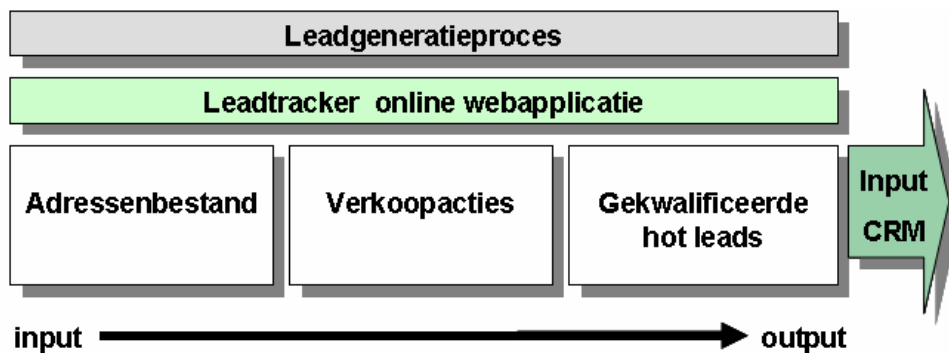


## Procesondersteuning en transparantie met Leadtracker

Het leadgeneratieproces wordt middels Leadtracker ondersteund. Dit houdt in, dat de verkoopafdeling voorgekwalificeerde bestanden invoert in Leadtracker en vervolgens de verkoopacties per lead verwerkt.

Door middel hiervan kan men de contactmomenten bepalen, vastleggen en opvolgen. Hierdoor heeft de verkoper en het management inzicht in voortgang en resultaten.

Leadtracker is een online software oplossing voor leadgeneratie en leadmanagement en staat garant voor een foutloze proces flow. Leadtracker is compatibel met nagenoeg alle CRM systemen.



## Resultaten

- Stroomlijnen van het leadgeneratieproces;
- Inzicht in voortgang en resultaten;
- Ondersteuning van verkoop- en marketinginitiatieven;
- Sales pipeline van elke account manager volledig transparant;
- Geen vervuiling van het centrale klantsysteem, de klant staat centraal;
- Optimaliseren effectiviteit en efficiëntie van verkoopinspanningen.