

Werkblad: wat zit er in jouw bestand?

Vul je eigen getallen in. Rechts staat hetzelfde voorbeeld uitgerekend voor een kantoor met 3.000 adressen.

A Klanten met een werkend mailadres

Tel alleen adressen waar het afgelopen jaar een mail aankwam.

B Verkoopkansen per kwartaal

A gedeeld door 1.000, keer 10. Dat is een voorzichtige indicatie; bluepenny legt de echte garantie pas vast na een meting van je bestand.

C Verkoopkansen in het eerste jaar

B keer 3. Het eerste kwartaal is de aanloop, daarna tellen drie kwartalen mee.

D Wat je er nu van merkt

Hoeveel klanten belden het afgelopen kwartaal uit zichzelf omdat er iets was veranderd?

Voorbeeld

A	3.000
B	30
C	90
D	?

Waarom 10 per 1.000

We hebben ruim 66.000 scan-uitnodigingen gemeten die kantoren via Contact verstuurden. Bij een kwart van die kantoren leverde 4,5% of minder van de uitnodigingen een verkoopkans op, bij het middelste kantoor 14,9%. Die kantoren mailden hun klanten al regelmatig. Een stil bestand reageert vaak minder, daarom rekenen we voorzichtig en meten we eerst.

Werkblad: wanneer heb je het terugverdiend?

We beloven je geen omzet, want welke kansen een advies worden, heb je zelf in de hand. We rekenen wel uit hoeveel kansen je moet omzetten om de fee terug te verdienen.

E Fee per kwartaal, met btw

3 keer de maandfee plus 21% btw:
€ 6.352,50 bij 2.500 tot 5.000
adressen, € 8.167,50 bij 5.000 tot
en met 10.000.

€

F Wat je gemiddeld aan een advies verdient

Neem hypotheeken en
verzekeringen samen. Liever te laag
dan te hoog.

€

G Adviezen nodig per kwartaal

E gedeeld door F, naar boven
afgerond.

H Dus 1 op de ...

B van het eerste werkblad gedeeld
door G, naar beneden afgerond.

Voorbeeld

E € 6.352,50

F € 1.500

G 5

H 1 op 6

We rekenen met btw, omdat
een kantoor dat vooral
bemiddelt die niet kan
verrekenen. Kun jij dat wel,
reken dan met de fee zonder
btw.

Zet je 1 op de 6 kansen om in een advies, dan heb je de fee met btw terugverdiend.

Elk advies daarboven levert je meer op dan bluepenny kost. In het eerste jaar, met de opstart van € 4.950 plus btw erbij, zijn het 21 adviezen bij ongeveer 90 verkoopkansen: 1 op de 4. De garantie is het minimum. Wat campagnes, je site en je vindbaarheid daarbovenop opleveren, staat hier niet in, net als klanten die blijven en een kantoor dat meer waard wordt.

Liever samen rekenen? Mail je getallen naar info@bluepenny.nl, dan rekenen we het voor je uit.