

DE VOORDELEN

Firma A
Firma B
Firma C
Firma D
Firma E
Firma F



▶▶▶ **6 uren** praten met uw doelgroep

PPM SYSTEEM MET 6 FIRMA'S

- ▶ geen verkoopdruk
- ▶ objectief
- ▶ to the point
- ▶ efficiënt
- ▶ nieuwe informatie
- ▶ documentatie,...

▶▶▶ **1 uur** praten met uw doelgroep

PLUS POINT MARKETING

Plus Point Marketing heeft al sinds 1985 zich gespecialiseerd in het bezoeken van alle belangrijke actieve architecten, interieurarchitecten en andere bouwprofessionelen in België en het Groot Hertogdom Luxemburg.

Via deze 1-to-1 communicatie bouwde Plus Point Marketing een persoonlijke vertrouwensrelatie uit met deze doelgroepen en bracht producenten op actieve wijze onder hun aandacht. Plus Point Marketing is in samenwerking met enkele partners, die werken met dezelfde benaming en methodiek, ook actief in een aantal andere Europese landen waaronder Duitsland, Nederland, Oostenrijk en Zwitserland.

REFERENTIES

- ▶ AG Plastics
- ▶ Aco
- ▶ AGC
- ▶ Basf
- ▶ Bekaert
- ▶ Belga Plastics
- ▶ Boon Edam
- ▶ Bose
- ▶ Daikin
- ▶ Decospan
- ▶ Delta Light
- ▶ Duco
- ▶ Ebema
- ▶ Engels
- ▶ Erco
- ▶ Forbo
- ▶ Geberit
- ▶ Grohe
- ▶ Holonite
- ▶ Harol
- ▶ Hansgrohe
- ▶ Hörmann
- ▶ Jori
- ▶ Junkers
- ▶ Kingspan
- ▶ Knauf
- ▶ Niko
- ▶ NMC
- ▶ Osram
- ▶ Philips
- ▶ Ploegsteert
- ▶ Promat
- ▶ Radson
- ▶ Recticel
- ▶ Reynaers
- ▶ Rockfon
- ▶ Rockwool
- ▶ Schiedel
- ▶ Schüco
- ▶ Siemens
- ▶ Siematic
- ▶ Sika
- ▶ Trespa
- ▶ Vandersanden
- ▶ Viessmann
- ▶ Vitra
- ▶ VM Zinc
- ▶ Weishaupt
- ▶ Willco
- ▶ etc.


PLUS POINT[®]
marketing

1-TO-1 COMMUNICATION



31
JAAR


PLUS POINT[®]
marketing

Plus Point Marketing
Teerlingstraat 29
9170 Meerdonk
T +32 3 355 50 10
F +32 3 355 50 20
ppm@pluspointmarketing.be
www.pluspointmarketing.be

▶ 'UTILITEIT'
ARCHITECTEN

▶ 'RESIDENTIE'
ARCHITECTEN

▶ INTERIEURARCHITECTEN

1-TO-1 COMMUNICATION

De ervaren consultants van Plus Point Marketing bezoeken alle voorschrijvers in de bouw: 'actieve' architecten en interieur-architecten.

Daarbij hanteren zij het succesvolle Plus Point Marketing-systeem: promotie, prospectie, marktanalyse.

Onze doelgroepen zijn opgenomen in een selectieve database, die continu wordt geüpdatet. Niet alleen informeren wij deze groepen over uw producten of diensten, ook peilen we meteen naar hun interesse en potentieel op korte en middellange termijn.

Op basis van ons gedetailleerde bezoekersrapport kunnen uw medewerkers onmiddellijk resultaatgerichte opvolging geven en projecten realiseren.



ACTIVITEITEN VAN PLUS POINT MARKETING

Tijdens elk bezoek brengen onze consultants het interactieve PPM-systeem, op punt gezet in 1985, in praktijk. Elk bezoek verloopt als een vertrouwelijk gesprek dat volgens een vaste methode in 3 stappen plaatsvindt: promotie, prospectie en marktanalyse.

PROMOTIE

Plus Point Marketing brengt uw bedrijf, uw product of productassortiment op een actieve en aanschouwelijke manier onder de aandacht van uw doelgroep. Tijdens deze presentatie belichten wij de eigenschappen, voordelen en toepassingsmogelijkheden. Hierbij maken wij gebruik van didactisch materiaal, foto's en monsters.

PROSPECTIE

Tijdens de presentatie peilen wij op basis van uw persoonlijke vragenlijst naar de interesse in uw product, naar de graad van belangrijkheid van de contactpersoon voor uw bedrijf en naar eventuele projecten op kort en middellange termijn. Maandelijks krijgt u van elk bezoek een uitgebreid rapport. Dat omvat alle nuttige gegevens, projectinformatie en de antwoorden op uw vragenlijst. Op basis van deze rapporten kan u commerciële acties starten, een relatie opbouwen met uw doelgroep en concrete verkoop realiseren.

MARKTANALYSE

Na het beëindigen van elke regio maken wij op basis van de individuele fiches per bezoek een globale analyse. Dit marktanalyserapport geeft u aan de hand van statistische gegevens, een concreet en realistisch beeld van uw bedrijf en uw producten bij uw doelgroep in deze regio.



VOORDELEN

VOOR DE ARCHITECT

- tijdswinst: 6 producten worden gepresenteerd op ca. 1 uur
- nieuwe informatie en documentatie
- geen verkoopdruk
- interactiviteit (kan gewenste opvolging zelf bepalen)

VOOR UW BEDRIJF

- 31 jaar ervaring met de actieve architecten en interieurarchitecten
- actieve en selectieve databank
- telefonische afspraken
- vaste ervaren medewerkers
- actieve promotie
- 100% respons door interactiviteit met vragenlijst
- concrete informatie over projecten voor opvolging
- gerichte en rendabele inzet van uw verkoopsteam

METHODIEK

ACTIEVE SELECTIEVE DATABANK

Kwalitatieve databank, permanent bijgestuurd en geüpdatet voor de verschillende doelgroepen.

OPLEIDING

Om efficiënte en kwalitatieve gesprekken te verzekeren, krijgen onze adviseurs een opleiding in uw bedrijf.

TELEFONISCHE AFSPRAKEN

Onze bezoeken worden steeds telefonisch aangekondigd zodat wij steeds de juiste contactpersoon treffen.

PROMOTIE

Tijdens ons bezoek worden uw producten op een aanschouwelijke manier voorgesteld.

PROSPECTIE

Op basis van de vragenlijst wordt gepeild naar de interesse, toepassingsmogelijkheden en de potentiële projecten op korte en middellange termijn.

DOCUMENTATIE

Tijdens het bezoek wordt uw documentatie gericht afgegeven. Op de individuele fiche noteren wij het type documentatie.

RAPPORTERING

Van elk bezoek ontvangt u een afzonderlijk rapport met specifieke informatie op basis van uw vragenlijst.

MARKTANALYSE

Op het einde van het project bezorgen wij u een globaal marktanalyserapport.

DOELGROEPEN

Architecten

- zelfstandige architecten
- architectenbureaus
- studiebureaus
- overheidsinstellingen
- grote bedrijven
- EPB'ers

Interieurarchitecten

- interieurarchitectenbureaus
- interieurarchitecten bij architectenbureaus