

Wat is TexoLeads en wat kan TexoLeads voor uw bedrijf betekenen?

Als u gebruik gaat maken van TexoLeads plaatst u een stukje softwarecode op uw website waarmee u bedrijven kunt herkennen die op uw website zijn geweest. U kunt deze gegevens vervolgens voor marketing/acquisitie doeleinden gaan gebruiken.

Na het installeren van het tracking-script op uw website en het inrichten van de filters kan de software van TexoLeads starten met het identificeren van bezoekende bedrijven en organisaties op uw website.

Wanneer krijg ik de rapporten met bezoeker?

Op de vooraf door u aangegeven data en tijdstippen, ontvangt u van TexoLeads een mail met hierin de bezoeker rapporten aangeleverd in PDF formaat. U ontvangt dus niet te pas en te onpas storende mails.

Ook ontvangt u per week, maand en/of per abonnementsperiode een dashboard overzicht per mail, met hierin een overall rapportage en alle bezoeker informatie van de desbetreffende periode.

Wat krijg ik te zien van de bezoekers?

De volgende gegevens worden zichtbaar:

- De bedrijfsnaam
- De contactgegevens zoals NAW, telefoon en soms zelfs een Linked-in profiel link.
- De pagina's die uw bezoeker heeft bekeken (in geval van webshop ook de producten)
- De tijd dat uw bezoeker op de pagina is geweest
- Website
- Herkomst van het sitebezoek: rechtstreeks of via zoekwoorden
- Herhaalbezoeken

Herkend de software alle bedrijven in Nederland?

TexoLeads herkent het grootste deel van de bedrijven die uw website bezoeken, maar niet allemaal. Gelukkig geeft TexoLeads inzicht in de identiteit van zodanig veel bezoekers, dat een commerciële organisatie er hoe dan ook veel uit haalt.

Is TexoLeads het zelfde als Google Analytics?

Nee, niet helemaal. Zowel Google Analytics als TexoLeads levert inderdaad informatie over bezoeken op websites, maar onze doelen verschillen: Google Analytics helpt u uw website zelf te verbeteren (op het gebied van vindbaarheid, etc.), terwijl TexoLeads zich richt op het verbeteren van uw verkoop.

De resultaten die u van IP Leads krijgt zijn dan ook juist gericht op het geven van commerciële informatie over bedrijven die mogelijk geïnteresseerd zijn in uw product. Deze informatie is accurater, recenter en veel uitgebreider dan de informatie die u van Google Analytics krijgt over bedrijven. IP Leads herkent meer leads en levert daarom een hogere kwaliteit dan Analytics.

Werkt IP Leads ook als ik heel weinig bezoekers heb?

Helaas is in dit geval TexoLeads (nog) niet interessant voor u. Het is beter om eerst te investeren in het verhogen van het aantal bezoekers via SEO, SEA en/of social media campagnes. Weet u niet zo goed hoe u hiermee aan de slag moet? TexoLeads beschikt over een groot netwerk van internetmarketingspecialisten. We nodigen u graag uit hierover contact met ons op te nemen.

Is de software van TexoLeads legaal?

Ja, de software van TexoLeads is legaal. Er zijn twee wetten in het bijzonder die aandacht behoeven rondom de werking van TexoLeads:

Wet Bescherming Persoonsgegevens

Deze wet heeft enkel betrekking op natuurlijke personen (zie: Hoofdstuk 1, Artikel 1, lid a). IP Leads slaat nadrukkelijk geen gegevens op van natuurlijke personen.

Telecomwet

TexoLeads voldoet volledig aan de “Cookiewet”, en de Telecomwet. De Telecomwet betreft overigens meer dan alleen bepalingen over cookies, waar (in de media) veel aandacht naar uitgaat. TexoLeads plaatst geen cookies op de computer van bezoekers en is ook niet op andere wijze strijdig met de Telecomwet.

Deelt TexoLeads informatie met derden?

Nee, TexoLeads deelt geen enkele gegevens over uw website met derden. Deze gegevens zijn namelijk enkel door u in te zien. De medewerkers van TexoLeads hebben alleen toegang wanneer u daar nadrukkelijk toestemming voor geeft.

Kan ik direct contact leggen met bedrijven door ze te bellen na het ontvangen van een rapport?

Contact opnemen met potentiële klanten waarvan u de informatie hebt verkregen via TexoLeads kan op een subtiele manier, zonder dat het bedrijf daar een ongemakkelijk gevoel bij krijgt. Lees hieronder verder voor tips over contact opnemen met prospects:

Tips voor het nabellen van prospects

1. Ga eerst na of u een dringende of minder dringende behoefte vervult voor de klant. Een directe aanpak past namelijk prima bij dringende behoeften, terwijl bedrijven die minder dringende behoeften vervullen beter iets voorzichtiger te werk kunnen gaan. Waarom? Omdat het proces van kiezen voor een bedrijf bij een minder dringende behoefte vaak langer duurt, en u dus meer tijd hebt.
2. We adviseren om het gesprek te openen met een vraag als “Kan het zijn dat u interesse hebt in...?”. Op deze manier ontstaat er vaak een inhoudelijk gesprek waarbij de potentiële klant zich geholpen voelt: een prettig contact dus. Vergeet overigens niet dat proactiviteit vaak wordt gewaardeerd en beloond.
3. Soms voelt nabellen toch nog iets te direct. Natuurlijk hoeft u er niet voor te kiezen de potential te bellen. Een groot aantal TexoLeads gebruikers beginnen met een laagdrempelig contact, voordat ze bellen. Dit doen ze door de LinkedIn profielen van functionarissen te bezoeken om vervolgens af te wachten wie er terug kijkt. Degene die terug kijkt bellen ze dan: zo voelt het contact van beiden kanten natuurlijker.

Kan ik mijn CRM aan TexoLeads koppelen?

Jazeker dat kan! We maken gebruik van een API koppeling, neem contact met ons op om deze mogelijkheden te bespreken. Aan het koppelen van uw CRM hangt een kleine meerprijs. We kunnen met vrijwel elk CRM pakket een API koppeling maken.

Hoe lang kan ik TexoLeads gratis proberen?

U kunt TexoLeads voor 1 maand gratis uitproberen, u zit nergens aan vast.

Neem contact op met Marten Borra tel. 085-3038612 of info@texodata.nl