



SOLOTODO
thuis bij de architect

Promotie | Acquisitie | Marktonderzoek | Leadmanagement



DE BELOFTE

**Met minder
inspanning
meer sales**

De wereld van de architect is niet “zomaar” toegankelijk.

Al behoren uw producten tot de beste en mooiste ter wereld, het zijn uw salesmensen die de ‘klik’ moeten maken. En zijn ze succesvol, dan is de inspanning regelmatig onevenredig groot geweest en het rendement relatief laag.

Solotodo helpt u dit rendementsprobleem op te lossen. Wij maken samen met u de match tussen uw product en de interesse van architecten. Omdat wij letterlijk uit hun wereld komen, weten wij wat architecten beweegt. Omdat we ze kennen. Omdat wij dezelfde taal spreken. En omdat wij van meer dan 5.800 architecten in Nederland en België de gegevens in kaart hebben. Met die wetenschap kunt u met minder inspanning meer rendement en marge uit uw sales halen.



DE KRACHT

De grootste toegang tot de architectenmarkt

Solotodo is intermediair voor architecten en vooraanstaande merken op het gebied van interieurdesign en bouwcomponenten. Ons succes ligt in kennis en affiniteit met de markt en het creëren van waardevolle 1 op 1 contacten. Met resultaten waar we trots op zijn.

Solotodo staat voor promotie, acquisitie, marktonderzoek en leadmanagement. Oftewel: het gehele traject van interesse meting tot sales afspraken. Waardoor uw eigen sales professionals vele malen efficiënter met hun tijd om kunnen gaan.



DE WERKWIJZE

Genereren en beheren van Quality Contacts

Met Solotodo wordt uw eigen (sales)organisatie doelgerichter, slagvaardiger en uiterst kostenbesparend. Wij genereren en beheren Quality Contacts. Uw salesmensen besteden hun tijd en inspiratie dus alleen aan de meest waardevolle relaties. U laat het "koude" en eventueel het vervolgtraject geheel over aan Solotodo. Wij traceren, benaderen en overtuigen uw nieuwe klanten. Waardoor het rendement van uw eigen salesmensen verder rendeert en saleskosten beheersbaarder worden.



Architectenbezoeker: uw product naar de architect

Is het elke keer weer een hele toer om uw product bekend te maken bij de architect? Heeft u geen tijd voor het onderhouden van een netwerk? U heeft te weinig of helemaal geen persoonlijk contact met de architect? Uw bedrijf weet niet hoe te communiceren met de architect? Onze architectenbezoeker lost veel van deze problemen voor u op.



Optimale presentatie & sales

Zonder goed netwerk bent u als een roepende in de woestijn. Als u maar hard genoeg roept dan hoort iemand het vanzelf, maar is dat dan echt effectief? Komt uw boodschap dan terecht bij de juiste persoon? U zit natuurlijk niet te wachten op het verspillen van al uw tijd en energie aan een architectenbureau dat het product toch niet zal gaan gebruiken. Misschien hebben ze geen geschikte projecten waarvoor het product kan worden ingezet. Misschien is deze architect volledig overtuigd van een alternatief. Dan is er méér voor nodig om hem te overtuigen.

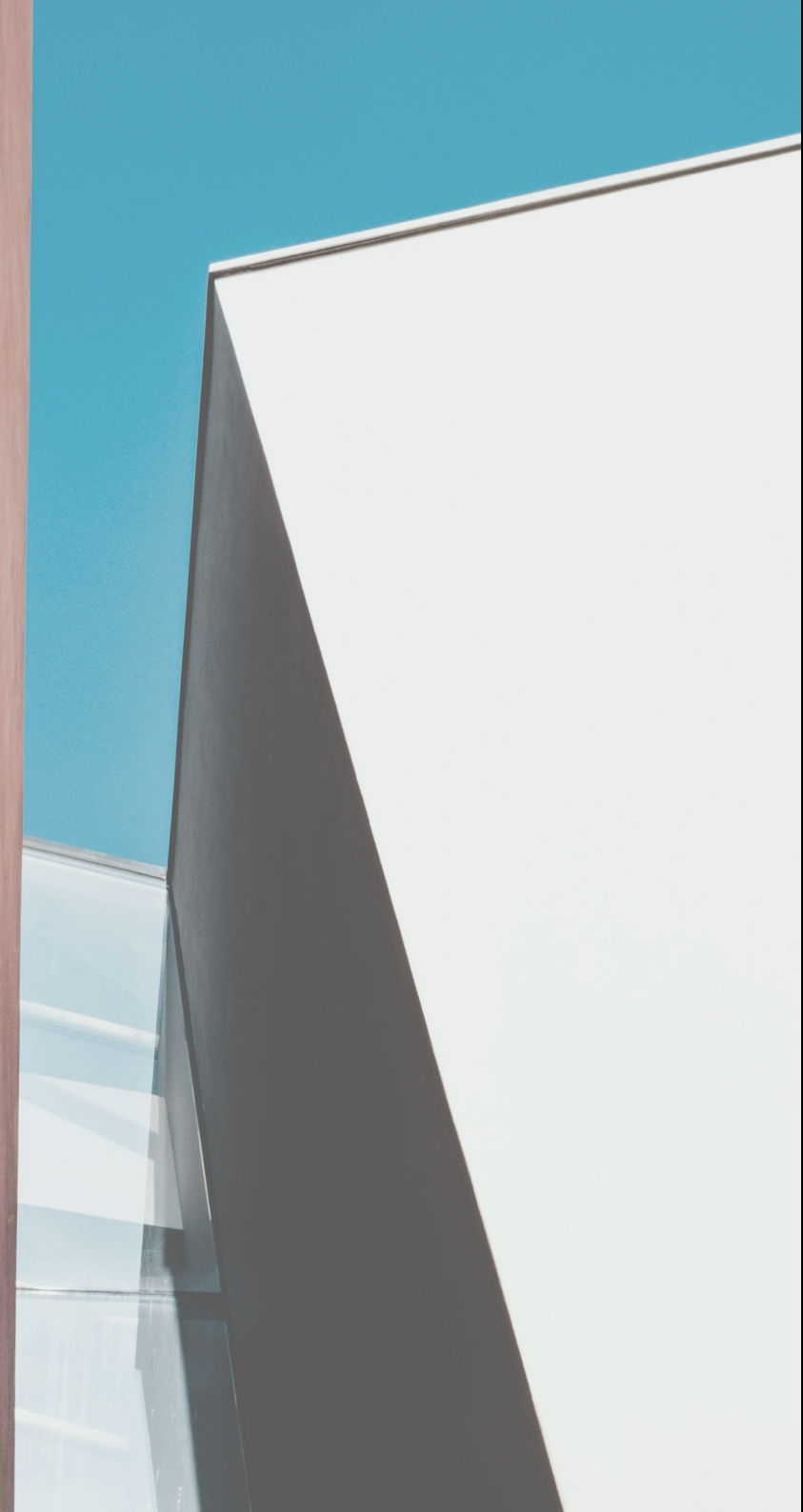
Uw product kan goed zijn, erg goed zelfs. Daarnaast kan uw product ook bekend zijn bij de juiste persoon of het juiste bureau. Helaas geeft dat dan nog steeds geen garanties voor daadwerkelijk gebruik. Mensen, en dus ook architecten, laten zich alleen overtuigen via hun onderbewuste. 95% van de beslissingen wordt daar genomen. Toch proberen we elkaar op het bewuste te overtuigen. Met opsommingen, logische uiteenzettingen en degelijke berekeningen, samengevat in een mooie productsheet. Dit is helaas niet genoeg.



De Architectenbezoekers van Solotodo

Bij onze architectenbezoekers draait het allemaal om samenwerking, presentatie en geloof in een goed product. Wij helpen uw product en bedrijf verder in de markt. Het is onze missie om als architectenbezoeker uw product moeiteloos op de juiste plaats weg te zetten. Er bestaat inderdaad zoiets als ***the right place & the right time*** en precies dáár ligt onze expertise.

Als architectenbezoekers zijn wij partner, sparringpartner en adviseur op het gebied van nieuwe materialen en producten. Wij weten waar architecten naar zoeken en zijn gespecialiseerd in sales- en marketing-ondersteuning. We worden zelfs benaderd met verzoeken voor nieuwe materialen in de markt. Zo kunnen wij als geen ander uw product op de juiste plaats en op de juiste manier aanprijzen. Dit allemaal zonder hard te hoeven roepen. U profiteert van ons uitgebreide netwerk, expertise en onze persoonlijke werkwijze en samenwerking.



Solotodo Architectenbezoekers helpen u met:

- Groot en vertrouwd netwerk van architecten
- Kosten- en tijdsbesparing
- Uitstekende presentatie
- Efficiënte documentatieverspreiding
- Hoge geloofwaardigheid
- Persoonlijke terugkoppeling
- Goede en betrouwbare samenwerking
- Gerichte en rendabele inzet van uw medewerkers
- Uw product komt terecht bij de juiste mensen
- Kwalitatieve goede leads

**Met minder
inspanning
meer sales**

DE CONCLUSIE

Overtuigende meerwaarde in de sales

Kwaliteitsbesef, ervaring en enthousiasme staan voor meerwaarde in sales. Wij vertegenwoordigen uitsluitend kwaliteitsleveranciers bij de architect, waarbij geen sprake is van dubbele of gedeelde belangen. Oftewel: 1 A-merk per productgroep en dus exclusiviteit voor u. Met merken die elkaar aanvullen en versterken, waardoor altijd een compleet, actueel en inspirerend topsegmentprogramma wordt aangeboden. Dat houdt de overtuiging maximaal en de relaties solide.



DE AFSPRAAK

Inzage in toekomstig succes

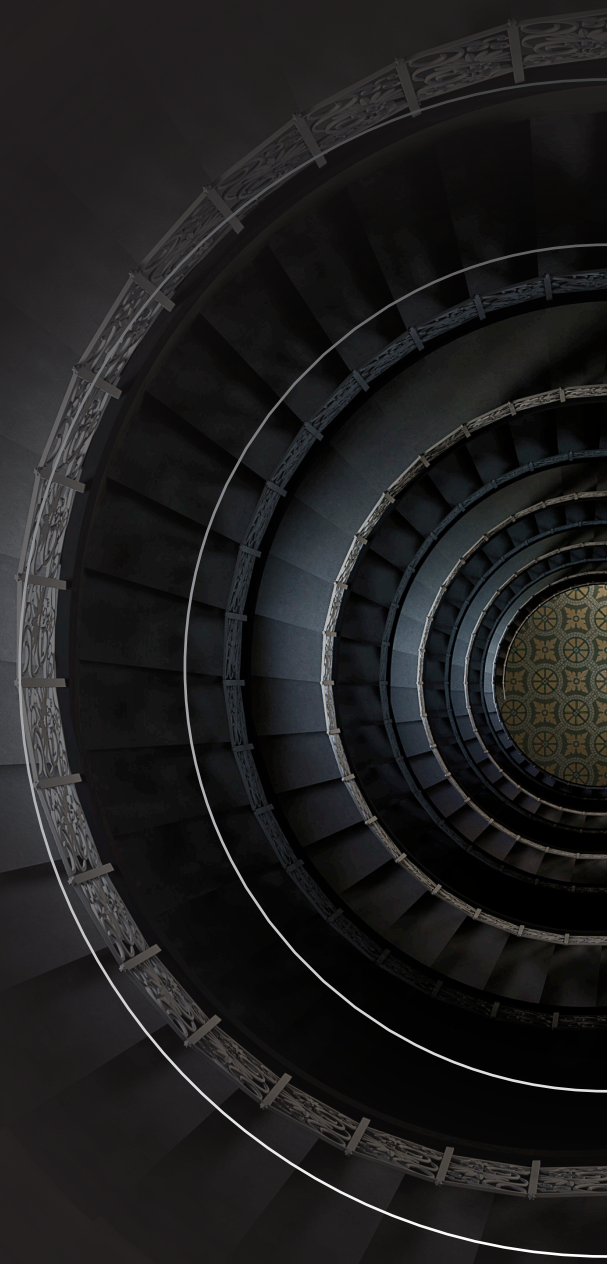
Bent u klaar voor meer rendement tegen lagere kosten?

Voor grotere kansen met een slagvaardige organisatie?

Voor inzage in toekomstig succes?

We gaan graag met u in gesprek om samen de
mogelijkheden & kansen te bespreken.

**Bel 085 3037818 of
mail met info@solotodo.nl**





SOLOTODO

de Droogmakerij 35a | 1851 LX Heiloo | T 085 303 78 18
www.solotodo.nl | info@solotodo.nl