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 Contaqt 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 hypotheken 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	€ 1.750
G	4
H	1 op 7

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 7 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 € 1.995 plus btw erbij, zijn het 16 adviezen bij ongeveer 90 verkoopkansen: 1 op de 5. 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.