



# TEAM LOYALTY IN VOGELVLUCHT

'Relatiebeheer als groeistrategie'

Team Loyalty  
Debbemeerstraat 25  
2131 HE | Hoofddorp



*'Iedere klant kan, hoe tevreden ook, zomaar voor een ander kiezen. Daartoe aangezet door de economie, door verleiding van een concurrent of gewoon omdat het aan uw kant te stil is geweest. Team Loyalty maakt van tevreden klanten loyale klanten. Loyale klanten zorgen voor stabiliteit in uw onderneming en zijn uw reddingsboei in tijden van recessie.'*

*Klantloyaliteit is de afgelopen jaren steeds belangrijker geworden. In een wereld waarin de dienstverlening van bedrijven steeds meer op elkaar is gaan lijken geeft de persoonlijke relatie steeds vaker de doorslag. Zakendoen is immers ook gunnen en de gunfactor is veelal te beïnvloeden. Team Loyalty B.V. biedt dienstverlening aan die gericht is op effectief en meetbaar relatiemanagement. Het effectief inzetten van relatiebudgetten en realiseren van besparingen behoren daarbij tot de belangrijkste competenties.'*

**Rolf van Aller**  
Algemeen Directeur

### **De essentie en het euvel van klantenbinding**

Het belang van het investeren in langdurige relaties is, voornamelijk binnen B2B, een bekend gegeven. Bestaande klanten zorgen voor de stabiliteit van vandaag en de groei van morgen! Daarom wordt er sinds jaar en dag onder andere geïnvesteerd in business-events en relatiegeschenken om de band met de klant te versterken.

Juist voor bedrijven die actief zijn (of willen worden) op dit gebied, is de ervaring van Team Loyalty een welkome aanvulling. De juiste aandacht schenken aan bestaande relaties en van deze relaties ambassadeurs maken is vandaag de dag namelijk een complex verhaal. Relaties hebben het drukker dan ooit, worden ook door andere leveranciers voor evenementen benaderd, hun vrije tijd is vaak schaars en zij laten zich daardoor steeds moeilijker uitnodigen.

### **Relatiebeheer als groeistrategie**

Team Loyalty heeft zich in de afgelopen decennia ontwikkeld tot autoriteit op het gebied van B2B klantloyaliteit. Middels onze specifieke werkwijze brengen wij structuur aan in uw relatiebeheerbeleid, verrijken wij uw klantkennis en zorgen we voor effectieve inzet van marketing- en relatiebudget! Dit leidt tot lagere kosten, hogere opkomst en hogere waardering!

## Event Matching

Onze werkwijze 'Event Matching' helpt u binnen 4 stappen naar maximaal rendement uit uw relatiebudget. Deze stappen worden in onderstaand overzicht nader toegelicht.

### 1. De Loyalty Scan

In de Loyalty Scan wordt door middel van (in basis) 5 vragen in kaart gebracht hoe tevreden klanten zijn over de dienstverlening, hoe loyaal deze klanten zijn en hoe waarschijnlijk het is dat ze klant blijven. De uitkomsten zijn de opmaat naar het strategisch inzetten van het daaropvolgende loyaliteitsprogramma.



### 2. Interesseonderzoek

Daarna volgt het Interesseonderzoek. Door middel van dit onderzoek bouwen wij aan een uitgebreid kennisprofiel. Hierbij brengen wij de zakelijke en persoonlijke interesses van uw relaties in kaart. Krijg direct inzicht in de effectiviteit van uw huidige strategie en breng kansen om klantrelaties te versterken aan het licht.



### 3. Uitnodiging op maat

Vervolgens ontvangt uw relatie een uitnodiging op maat. Dit houdt in dat deze volledig aansluit bij de persoonlijke interesses en voorkeur van uw relatie. Met als doel om uw relatie te laten beleven waar voor gekozen is. We kunnen door ons uitgebreide netwerk de meest uiteenlopende wensen realiseren.



Het gekozen evenement is slechts een middel. Met dit middel als basis, ontstaan er verschillende mogelijkheden om de relatie met uw klant te versterken. Waardevolle persoonlijke contactmomenten rondom het evenement zorgen uiteindelijk voor de verhoging van de loyaliteit. In dit traject wordt u door Team Loyalty ondersteund en waar nodig zelfs volledig ontzorgd.

#### 4. Loyalty Platform

Tenslotte heeft u gedurende het gehele traject inzicht in de reacties van uw relaties. U krijgt namelijk toegang tot uw persoonlijke Loyalty Platform. Hier zijn per relatie de resultaten van het onderzoek zichtbaar, inclusief de beleving die u heeft meegegeven. Na verloop van tijd is ook een duidelijke groei van de loyaliteit in het platform waarneembaar. Het Loyalty Platform is een waardevol kennisprofiel voor al uw relaties!



#### Het rendement

Event Matching heeft bewezen effect op klantrelaties, ongeacht de branche waar u in opereert. Binnen onze werkwijze haken wij namelijk in op de persoonlijke interesses en passies van relaties. Door deze te koppelen aan een event op maat, ontstaan de volgende resultaten:

- ✓ 30% besparing op relatiebudgetten
- ✓ 90% effectiviteit van elke euro in het relatiebudget
- ✓ 91% respons op onderzoek
- ✓ 92% opkomst bij evenementen
- ✓ Een gemiddeld waarderingcijfer van 8.9 op een schaal van 1-10
- ✓ 99% neemt een nieuwe uitnodiging aan

Wat het u oplevert? Aanzienlijke geld- en tijdsbesparing, meer verkoopmogelijkheden, verhoogde klantwaardering, meer klantambassadeurs en bovenal continuïteit. Relaties welke deelnemen in het Team loyaltyprogramma blijven langer klant, zijn eerder bereid om meer en aanvullende diensten af te nemen (cross en upsell) en bevelen het bedrijf actiever aan, waardoor via bestaande klanten nieuwe klanten komen. Relatiebeheer als groeistrategie dus.

Wij komen graag met u in contact om de mogelijkheden te bespreken. [KLIK HIER](#) om een demo in te plannen