

Het gaat niet om big data maar om big people

Ditmeijers' biedt bedrijven en organisaties meer omzet, meer klanten, meer spin off d.m.v. kwalitatieve, intelligente marketing per telefoon, ict oplossingen en marktonderzoek.



“We werken proactief op elk beleidsmatig niveau. Soms nemen we risico's, maar die verantwoordelijkheid gunnen klanten ons, omdat zij waarderen wat we doen en vertrouwen op het resultaat,” zegt Hilde Otter, communicatiemanager. Het bureau fungeert ook als laboratorium van de klant waar innovatieve ideeën ruimte krijgen, waar doelgroepen steeds verfijnder in kaart worden gebracht. “Wij horen alle wensen en signalen van elke markt uit de eerste hand. Dat is goud waard voor onze klanten”.

GEEN CALLCENTER

Het grootste compliment dat Ditmeijers' kan krijgen, is dat de medewerkers en TM gesprekken niet worden geassocieerd met een callcenter. Dankzij hoogopgeleide telemarketeers die over brede marktkennis beschikken. Ditmeijers' kan op elk campagneniveau aan de slag. Via online dashboards voor de klant worden de dagelijkse resultaten bijgehouden. Bas van Helden, directeur marketing & sales legt uit: “indicatoren zoals geografische ligging, demografische gegevens, branchecoderingen etc. geven ons het benodigde inzicht om de doelstellingen van de klant te behalen.

Tegelijkertijd leunen we niet alleen op gegevens. Want hoewel data belangrijk zijn, gaat het bij ons vooral om mensen.”

25 JARIG JUBILEUM

Ditmeijers' telt zo'n kleine 200 medewerkers. In 2014 bestaat het bureau 25 jaar. Een hele prestatie vindt Otter: “Zelfs in tijden waarin TM soms worstelt met een negatief imago en het bel-me-niet-register alleen maar groeit, weten wij ons als zeer onderscheidend in de markt te positioneren.” En het zijn spannende tijden; de technologische innovaties geven ongekende nieuwe mogelijkheden voor de nabije toekomst, dat maakt ons werk alleen nog maar boeiender! <<

DITMEIJERS BV

Van Diemenstraat 86 – 70 – 142
1013 CN Amsterdam
Telefoon 020 - 535 21 50
E-mail info@ditmeijers.nl
www.ditmeijers.nl

QUICK SCAN

HÉT PROBLEEM VAN DE MARKT

» Bedrijven en organisaties zijn constant op zoek naar nieuwe klanten, omzet, leden, en fondsen. Daar kunnen ze (externe) hulp bij gebruiken. Echter, het mag niet te veel kosten, en de eisen zijn hoog. Het werk moet van hoge kwaliteit zijn. Authentiek, en op maat.

ONZE VISIE

» Wij kiezen er voor ons niet louter te focussen op efficiëntie en kostenbeheersing. Maar te investeren in kwaliteit en resultaat. ROI dus. Daarom werken we vrijwel uitsluitend met hoog opgeleide marketeers met indrukwekkende CV's en talent voor communicatie. Door uitvoerig te trainen op stemgeluid, woordkeus, intonatie, actuele kennis en multi-channel inzetbaarheid, worden zij echte (sales) collega's op afstand.

UW OPLOSSING

» Door onze focus op kwaliteit kunnen we klanten zeer professioneel ondersteunen. Concreet betekent dit: meer omzet, meer salesleads, meer kansen. En niet alleen op korte termijn. Want bij elk goed gesprek, ongeacht het directe resultaat, zaaien we ook alvast voor de toekomst.

