



Je salestarget halen zonder nog een kilometer te rijden?

5 tips voor een geslaagd videogesprek in sales

Bij videoconferencing wordt vaak alleen gedacht aan ‘conferencing’: vergaderen met een aantal mensen. Maar videoconferencing kent veel meer toepassingen. Het business-to-business contentmarketingbureau ProSpex zet videoconferencing met succes in als alternatief van het person-to-person salesgesprek. Oprichter en directeur Maxim Spek verwacht dat hij dankzij het gebruik van videoconferencing in salesgesprekken volgend jaar veel minder hoeft te reizen. Bovendien blijkt een video-salesgesprek een efficiënt informatiemoment doordat er makkelijk allerlei informatie, zoals presentaties en documenten, kan worden uitgewisseld.

Met zo'n 60 medewerkers helpt ProSpex bedrijven met hun contentmarketingstrategie. Tot die klanten behoren grote ondernemingen zoals Microsoft en ING, maar ook kleinere bedrijven. Maxim Spek: "Ik ben directeur, maar ik heb ook een salesjob en dat betekent dat ik veel contacten leg met potentiële klanten. Tot voor kort ging ik daarvoor altijd naar hen toe. Maar het wordt steeds drukker op de weg en door files staat vaak alles vast.

Dat betekende veel tijdverlies en vaak te laat komen op de afspraak. Je zou misschien denken dat bellen in de auto dan een oplossing is, maar we onderhouden onze contacten graag op een eigentijdse manier, denk aan een mailtje met video of verwijzingen naar gave content. Bovendien, als je de files voor wil zijn moet je voor dag en dauw op en dan is nog niemand telefonisch bereikbaar."



Tijdens 7 van de 10 gesprekken verloopt alles vlekkeloos

Op zoek naar alternatieven heeft ProSpex gekeken naar allerlei oplossingen. Uiteindelijk is het bedrijf uitgekomen bij het videoconferencingssysteem dat door Veenman wordt geleverd en geïmplementeerd. Dit systeem voldoet aan de twee belangrijkste eisen: HD-beeldkwaliteit én de gesprekspartner aan de andere kant hoeft zelf helemaal niets te installeren. Voor Spek is het belangrijk dat het systeem vooral niet te complex is, het moet simpel, stabiel en veilig blijven werken. Mocht er zich toch iets voordoen dan levert Veenman

direct service: even bellen en dan komt het goed, zo is de ervaring bij ProSpex.

Spek: "Video is anno 2019 nog niet perfect, met geen enkel systeem. Dat is helemaal niet erg, want een live gesprek gaat ook niet altijd perfect, denk maar aan te laat komen door een file. Mijn inschatting is dat in 7 van de 10 videogesprekken alles meteen vlekkeloos loopt, in twee gevallen loopt het goed na wat gedoe en bij slechts 1 op 10 gaat iets niet goed."

Meer salesafspraken dankzij videovergaderen

Videoconferencing kan volgens Spek een 'live' gesprek voor 80 tot 90 procent benaderen, maar er zijn wel een paar aandachtspunten. "Je moet je op een andere manier voorbereiden, ook al is het 'maar' een videogesprek. Je hebt met video wat minder mogelijkheden om het ijs te breken. Gesprekspartners komen vrijwel meteen ter zake, je moet dus sneller relevant zijn en er is ook minder ruimte voor improvisatie. Wat goed helpt als uitgangspunt is om van tevoren één of twee vragen te

mailen. We merken dat een videogesprek makkelijker afgezegd wordt dan een meeting in persoon, zelfs nog last minute op de dag zelf. Dat proberen we zoveel mogelijk te ondervangen door na te bellen en de afspraak te bevestigen. Daar staat weer tegenover dat een afspraak voor een videogesprek makkelijker wordt gemaakt. Er gaan uiteindelijk meer afspraken door dankzij video!"

Laagdrempelig informatiemomenten creëren

ProSpex heeft de ervaring dat video een laagdrempelig informatiemoment biedt. Het is niet alleen een efficiënte manier om met potentiële klanten kennis te maken. Met een druk op de knop kan meteen ook nog allerlei informatie worden uitgewisseld, een videofragment bijvoorbeeld, een presentatie of documentatie. En nogal wat gesprekspartners blijven, als zij eenmaal klant zijn, graag videoconferencing gebruiken voor het contact met ProSpex.

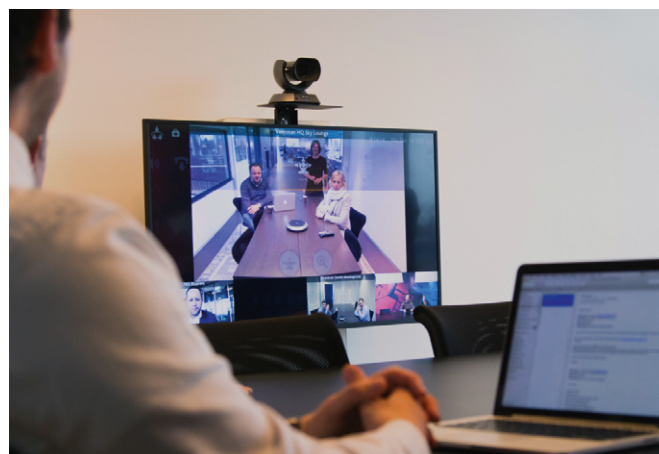
"Na wat ervaring krijg je snel een goed gesprek en je kunt tegelijk de nodige informatie uitwisselen. Dat zou in een live gesprek echt veel langer duren. Op dit vlak zit flinke efficiencywinst. Dankzij videovergaderen stap ik nog maar een keer per twee weken in de auto. Ik denk

dat ik ben teruggegaan van 50.000 km naar 10.000 km per jaar. En soms bespaart de klant ook reistijd, omdat die het gesprek ook gewoon vanuit huis kan doen."

"ProSpex gebruikt videovergaderen nu ook voor onze interne projectbesprekingen en het directieoverleg. Dat werkt als een speer, al was het wel even wennen. We kunnen nu meteen alle relevante documenten en agenda's delen. We zetten videoconferencing nu dus bedrijfsbreed in. Alles bij elkaar denk ik dat we het systeem in weken hebben terugverdiend. En dan te bedenken dat er in het begin veel scepsis was. Maar na een half jaar lacht iedereen om de bezwaren die er toen waren," besluit Spek.

5 tips voor een geslaagd videogesprek in sales; hoe word jij een tijdbaas?

- 1 Voorkom dat de meeting wordt afgezegd door na te bellen en de afspraak te bevestigen.
- 2 Zorg voor een eenvoudige inlogprocedure met duidelijke instructie hoe er ingebeld kan worden. Stuur deze inloggegevens op tijd toe en bij voorkeur in de agenda uitnodiging.
- 3 Bereid je anders voor; bedenk snelle 'ijsbrekers' en relevantie. Mail van tevoren één of twee vragen.
- 4 Zorg dat je positie ten opzichte van het scherm goed is. Door dichterbij het scherm te zitten, is contact maken makkelijker.
- 5 Vermijd achtergrondgeluiden en afleidend beeld; het is verstandig een rustige en opgeruimde ruimte op te zoeken zonder veel afleiding.



 **veeman**
A Xerox Company

Rijnzathe 12
3454 PV De Meern

T +31 88 401 25 00
www.veeman.nl
info@veeman.nl

