

# Business Case

**Hewlett-Packard** Hewlett-Packard is een toonaangevend technologiebedrijf dat wereldwijd opereert. In de vele segmenten waarin HP actief is, neemt het bedrijf een leidende positie in of behoort het tot de top. Op de Nederlandse zakelijke markt opereert HP via een netwerk van gespecialiseerde resellers. Om deze resellers van nieuwe business te voorzien, organiseert HP regelmatig marketingcampagnes. Telemarketing neemt daarin een belangrijke plaats in.



## Skondras

Radarweg 525  
1043 NZ Amsterdam  
+31 (0)20 44 99 400  
[info@skondras.nl](mailto:info@skondras.nl)  
[www.skondras.com](http://www.skondras.com)



## Actie

### BANTplus

Sinds 1997 is Skondras de partner van HP voor dergelijke telemarketingcampagnes, gericht op het midden- en kleinbedrijf (MKB). De agents van Skondras werken met databases van lokale resellers. Zij bellen de markt door en proberen een vinger te krijgen achter de plannen van bedrijven ten aanzien van het productsegment dat HP op dat moment onder de aandacht wil brengen. Daartoe zoeken de agents contact met de juiste personen binnen het bedrijf, namelijk degenen die de beslissingen nemen op dat vlak. Ook onderzoeken de agents of er behoefte is aan oplossingen die HP kan leveren, en zo ja, binnen welke tijdsspanne en met welk budget. Pas als al deze vragen zijn beantwoord, en de tijdsspanne en het budget passen bij de criteria van HP voor de campagne, kwalificeert de agent het gespreksverslag als lead. Alleen dergelijke uitgekwalificeerde BANT-leads worden doorgestuurd aan lokale resellers ter opvolging. Op die manier weten de resellers precies waar ze aan toe zijn.

### Specialisme

De werkzaamheden van Skondras voor HP hebben een sterk projectmatig karakter. Veel campagnes draaien om proposities in PPS (printing & personal systems), maar gedurende het jaar komen alle productsegmenten van HP aan bod. De agents van Skondras gespecialiseerd in IT. Dat maakt dat zij het gesprek breed kunnen aangaan, breder dan de campagne van dat moment. Zo kan het gebeuren dat een prospect aangeeft dat er binnen de gestelde termijn weliswaar geen behoefte bestaat aan PPS, maar wel aan een server & storageoplossing. De agent kan dan snel schakelen en een propositie doen vanuit deze business unit van HP. Uiteraard geldt ook

*“Laten we eerlijk zijn, het ‘koud bellen’ is niet het leukste onderdeel van het verkoopvak. Een klein excuus is dus al voldoende om het niet te doen. Dat is ook de reden waarom HP samenwerkt met Skondras. Je weet dan zeker dat het gebeurt binnen de tijd die is opgegeven. Skondras is flexibel in de rapportages en dankzij de mogelijkheden die ze bieden om de agents persoonlijk te biefen kunnen Skondras agents bellen alsof ze ‘eigen medewerkers’ zijn van HP of de reseller. Kennis en ervaring is ook hier zeer belangrijk. Succes is dus een keuze, ook bij telemarketing.”*

*Ad Tersteeg,  
MPS Business Development manager bij HP*

buiten de campagne, dat de agents gaan voor de volledig uitgekwalificeerde BAN lead.

## Resultaat

Zo bewerkt Skondras inmiddels sinds 1997 de markt voor HP en haar resellers. Skondras kent het portfolio van HP door en door. Bovendien is Skondras gespecialiseerd in IT, waardoor de agents met verstand van zaken het gesprek aangaan en breed op zoek kunnen naar opportuniteiten. Dankzij deze factoren slaagt Skondras erin om gemiddeld één BANTplus-lead per drie beluren te realiseren, een score waarmee HP zeer tevreden is.

# Sales.Consider it done.