

Project in de spotlights

Wij willen niet zomaar cliënten prospecteren, wij willen goede cliënten aantrekken. Bovendien willen we hen op een vlotte manier vinden en bereiken. En zeker op sleutelmomenten in hun leven willen we op de hoogte zijn van de stappen die ze zetten. Mogelijk? Uiteraard, maar geen eenvoudige opdracht als je niet over de juiste data beschikt.

Atlas brengt alles in kaart

Juiste, actuele én volledige data ter beschikking hebben, is noodzakelijk om goed te prospecteren. Zo hadden we vroeger in de A-pf toegang tot twee prospectielijsten (OND & VB) in Excel en konden we via B60B cijferinformatie van vennootschappen terugvinden. Deze lijsten werden door de kantoren zelf aangevuld met informatie die ze sprokelden via evenementen of telefonische prospectie. Werken met deze statische bestanden was moeilijk en tijdrovend: een performanter systeem drong zich dan ook op.

Atlas in cijfers

- 1,5 jaar geleden opgestart
- 1,5 miljoen bedrijven en zelfstandigen
- 1,4 miljoen mandatarissen
- 100.000 vrij beroepers
- 2 personen hebben er aan gewerkt.
- Voeding via Coface, Cegedim en Bisnode
- Koppeling met EOS en A-portefeuille



Sterk staaltje teamwerk: v.l.n.r.: Leslie Bosman, Peter Van Dessel, Ortwin Boone, Jan Vanderhallen, David Cumps

We werkten gedurende 1,5 jaar i.s.m. informatica aan een prospectiedatabase die relevante informatie op een overzichtelijk manier in kaart brengt. Met een knipooig naar de Griekse mytologie kreeg dit systeem de naam Atlas, een broertje voor EOS.

Nuttige info via enkele kliks

Atlas is niet zo maar een prospectiesysteem. Het bevat een schat aan informatie, is in alle opzichten cliënt- en gebruiksvriendelijk, werkt tijdsbesparend, wordt permanent up-to-date gehouden en is vooral sterk actiegericht.

Via duidelijke tabs op de home page kom je meteen op de lijst(-en) binnen je district én doelgroep, kan je segmenteren op subsectoren, kan je filteren, worden er een aantal leads aangereikt, enz. Nog een klik verder en je krijgt alle detailinfo.

Actiegericht? Een persoonlijk dashboard geeft weer welke acties er genomen of toegewezen zijn. Er worden leads aangereikt die op hun beurt weer motiveren tot verder actie.

- Afspraak gelukt? Met één klik verhuist de prospect naar EOS en de A-portefeuille van de (K)AM.
- Terugbellen? Een taak op de betrokken datum zal je eraan herinneren.
- Door verwijzen naar een ander district? Piece of cake.

Kortom: Atlas sluit aan bij onze strategie. Het laat ons toe doelgericht en efficiënt te prospecteren. Hoewel het commerciële net Atlas nog maar recent heeft geadopteerd, is het al een onmisbaar instrument geworden. Bij CAD's wordt Atlas hun 6e zintuig. Benieuwd: surf naar atlas.bankvanbreda.be

Ortwin Boone en Peter Van Dessel