



“Ons product is niet zomaar van hoge kwaliteit, maar het resultaat van meer dan 100 jaar ervaring en innovatie. We voelden dan ook de behoefte om te automatiseren en diezelfde top kwaliteit in onze verkoop te weerspiegelen.”

Stijn Degraer
CEO LIBERT PAINTS



MEER VERKOOP EN EEN HOGER CONVERSATIE RATIO!

Libert Paints, fabrikant van professionele verven, gebruikt en ontwikkelt alleen de beste technieken om de grenzen van kwaliteit te verleggen door verven te produceren die voldoen aan elke gewenste bescherming en stijl. Met de bedoeling om hun verkoopproces te digitaliseren zodat ze meer inzichten konden krijgen om hun klanten beter van dienst te kunnen zijn, wou Libert Paints evalueren hoeveel inspanningen van hun verkopers daadwerkelijk tot verkoop hebben geleid. Een ander doel was om zich meer te kunnen focussen op hun eindklanten, zodat ze minder afhankelijk zouden zijn van hun huidige distributeurs. Ze hadden hulp nodig bij het identificeren van leads en het nauwkeurig categoriseren ervan, zodat ze makkelijk klanten van distributeurs konden onderscheiden. Bovendien wilden ze, net als hun kwalitatief hoogstaande verven, een top klantenservice aanbieden en de kwaliteit van de behandeling van klanten en klachten verbeteren. Om hun waaier aan doelstellingen te bereiken, beseften ze dat ze nood hadden aan een digitale transformatie die hun organisatie op elk vlak zou verbeteren.



Strategisch Advies

Voordat we actie ondernemen en een bedrijfstransformatie in gang zetten, observeren en analyseren we. Dit laat ons toe om alle informatie te verzamelen die we nodig hebben en de prestaties van de firma te optimaliseren. We bieden steeds onze gespecialiseerde expertise aan, adviseren op topniveau en zorgen ervoor dat elk departement van de organisatie bij het proces betrokken wordt.

Door dit te doen, helpen we een bedrijf niet alleen om hun korte termijn verbeteringen te realiseren, maar gaan we ook op zoek naar lange termijn doelen. Libert Paints betrok ons bij alle beslissingen die essentieel zijn voor de toekomst en het succes van het bedrijf, dus zorgden we ervoor dat aan elk detail werd gedacht.

Ontwerp, Bouw & Valideer

Na het herkennen en begrijpen van de problemen en uitdagingen waarmee Libert Paints werd geconfronteerd, ontwikkelde Scalefactory een strategie en implementeerde de CRM Salesforce-structuur die paste in hun organisatie. Dit zorgde voor een aanzienlijke verbetering van het bestaande bedrijfsproces en liet hen toe om nieuwe leads veel gemakkelijker en sneller te identificeren en toe te voegen aan de database. Deze verbetering maakte het voor hen mogelijk om hun leads nauwkeurig te categoriseren en klanten van distributeurs te onderscheiden, wat een van hun belangrijkste doelstellingen was, net omdat focussen op de juiste leads voor hen betekende dat zij prioriteiten konden stellen bij het sluiten van deals en het koesteren en stimuleren van leads. Wat startte met wekelijkse evaluaties en waardevolle feedback, kwam tot een ongelooflijk succesvol resultaat waarbij Libert Paints al in een vroeg stadium hun eerste doel bereikten.

Deze exacte implementatie betekende ook een aanzienlijke verbetering van het verkoopproces naarmate informatie makkelijk en overzichtelijk beschikbaar werd voor de CEO en zijn sales

team. Dankzij een traceerbaar en controleerbaar verkoop- en service proces, was er een compleet overzicht van leads en prospects, waardoor ze boeiende klantenrelaties konden creëren en zich beter konden richten op het omvormen van prospects naar klanten. Het verbeterde niet alleen de verkoop efficiëntie, maar verhoogde ook de opportuniteiten en zorgde voor een veel kortere tijdspanne om deals te sluiten.

Door de digitalisering en automatisatie bij Libert Paints, steeg de productiviteit van hun medewerkers met 15% als gevolg van een vermindering van de tijd die oorspronkelijk werd besteed aan proces-zware taken zoals het invoeren van gegevens of het zoeken naar contactgegevens. Daarbovenop gaf het meer tijd om klantrelaties te verbeteren en te focussen op nieuwe leads. Het grote voordeel om alle informatie op één plek te hebben is dat er een betere klantenservice is aangezien alle teamleden van de verkoop onmiddellijk toegang hebben tot de volledige geschiedenis van elke klant, waardoor ze snel gepersonaliseerde berichten en oplossingen kunnen bieden, met de juiste middelen.

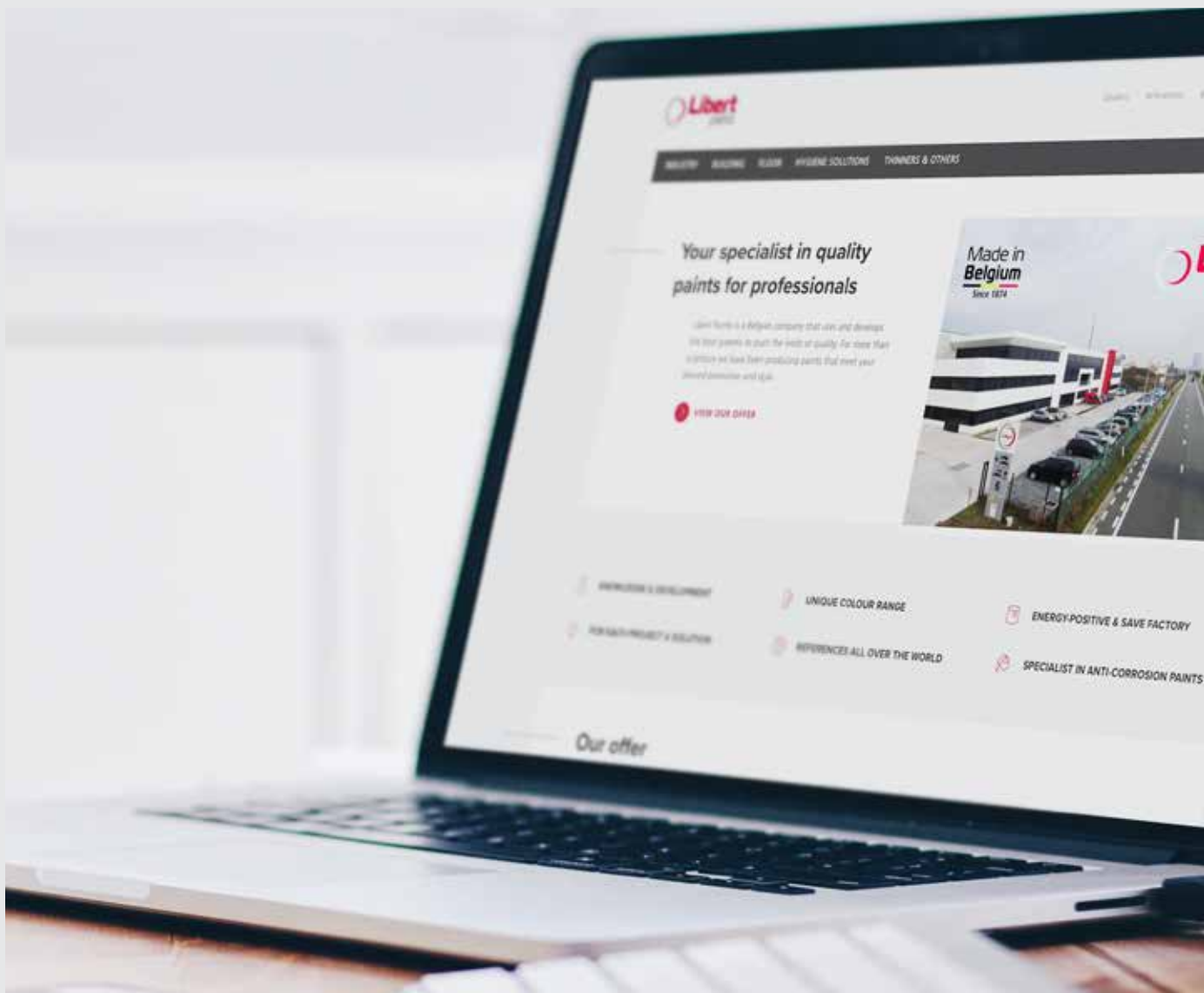


Verhoogd direct verkoopvolume en
verkoop conversieratio van 15%

Doorlooptijd van case met 10%
gedaald

Verbeterde klachten- en klanten
service

Gewenste omzetverwachtingen
bereikt ondanks Covid
problematiek




Ondersteuning

Wanneer Libert Paints besloten had om te digitaliseren en betere verkoopresultaten te behalen, maakte Scalefactory er hun persoonlijke missie van om hun sales game te verbeteren. “We deelden onze expertise en ondersteunden het Libert Paints team in elke fase van het transformatieproces. We bereikten ongelooflijke resultaten en slaagden er in om overall tevreden gezichten te toveren, zowel intern als extern.”

Wat hebben we gebruikt?





Digitaliseren, automatiseren en integreren van alle bestaande platforms om informatie te allen tijde voor iedereen beschikbaar te maken

Implementeren van een gestandaardiseerde en geautomatiseerde manier van werken om de totale tijdsbesteding te verminderen en tegelijkertijd de efficiëntie en productiviteit te verhogen

Creatie van een traceerbaar en controleerbaar verkoop- en service proces

Verbetering van de verwerking en kwaliteit van klachten van klanten

“Door onze kennis en expertise met dit bedrijf te delen, konden we Libert Paints helpen groeien, niet alleen op dit moment, maar voor de verdere toekomst. Wij geloven dat alleen door op de lange termijn te denken, een bedrijf ook op lange termijn succesvol zal zijn. Van start tot finish en ver daarna, blijven we dichtbij, houden we de resultaten in de gaten en zijn we slechts een telefoontje of e-mail verwijderd.”

