

Prospectie & leadcaptatie

Elke aanvraag opgevangen, gekwalificeerd en meteen opgevolgd.

The screenshot displays the 'COMPANYMESH · NIEUWE AANVRAGEN' (New Requests) section of a CRM system. It features a list of five leads, each with a status icon, name, description, score, and time. The leads are: Comptoir Nerquais (Score 86, 4 min geleden), Hôtel du Parc (Score 74, 09:12), Studio Mamoviaux (Score 52, 08:47), Brasserie Valbréane (Te kwalificeren, gisteren), and Cabinet Sorquelys (Te kwalificeren, gisteren). A sidebar on the right shows a confirmation message: 'Aanvraag toegewezen' (Request assigned) to Julie M. for the Comptoir Nerquais lead, with a 'Verwittigd' (Notified) button.

Status	Naam	Omschrijving	Score	Tijd
NR	Comptoir Nerquais	Websiteformulier · inrichting winkel 120 m²	Score 86	4 min geleden
HP	Hôtel du Parc	Inkomende oproep · renovatie 14 kamers	Score 74	09:12
SK	Studio Mamoviaux	Vakbeurs · kantoor 40 m²	Score 52	08:47
BL	Brasserie Valbréane	Aanbeveling · Terras	Te kwalificeren	gisteren
CM	Cabinet Sorquelys	E-mail · Terugbelverzoek	Te kwalificeren	gisteren

Aanvraag toegewezen
Comptoir Nerquais → Julie M.
Regio Namen · Retail
Verwittigd

Elke aanvraag opgevangen, gekwaliceerd en meteen opgevolgd.

Websiteformulier, telefoontje, beurs, aanbeveling: aanvragen komen van overal en sommige raken zoek. De module Prospectie centraliseert elk nieuw contact, verrijkt en kwalificeert het, en geeft het aan de juiste persoon. U antwoordt sneller en u weet waar uw beste klanten vandaan komen.

Geen enkele aanvraag verloren

Alle bronnen komen in dezelfde wachtrij terecht.

Een snel antwoord

Automatische toewijzing en een onmiddellijke melding aan de juiste verkoper.

Gemeten bronnen

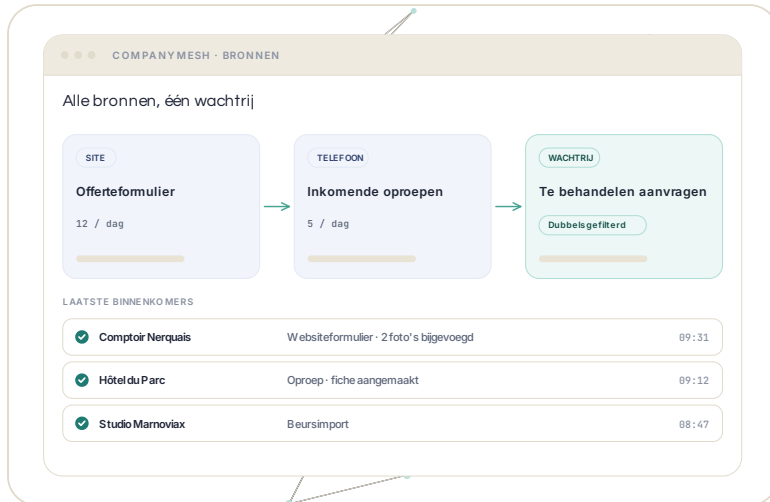
U weet welke kanalen echt renderen.

Een verzorgd eerste contact

Gepersonaliseerde pagina's en links voor elke prospect.

In deze module

- 1 Eén wachtrij voor alle aanvragen
- 2 Formulieren die kwalificeren
- 3 Kwalificatie en score
- 4 Automatische toewijzing
- 5 Gepersonaliseerde links en pagina's
- 6 Meten van de bronnen



1

Eén wachtrij voor alle aanvragen

Website, telefoon, beurs: alles komt hier binnen.

Elke inkomende aanvraag maakt automatisch een prospectfiche aan, ongeacht de bron: websiteformulier, e-mail, oproep, beursimport, API van een partner. Dubbels worden herkend en de bron wordt bewaard om uw kanalen te meten.

Wat het mogelijk maakt

- Instroom via website, e-mail, API of import
- Automatische ont dubbeling van aanvragen
- Bron en campagne van herkomst bewaard
- Bijlagen van de prospect gekoppeld (plannen, foto's...)

2

Formulieren die kwalificeren

De juiste vragen, vanaf de eerste klik.

Formulieren worden in stappen opgebouwd, met voorwaardelijke vragen: het vervolg hangt af van de vorige antwoorden. De antwoorden vullen rechtstreeks de fiche en de score van de prospect aan.

COMPANYMESH - FORMULIER

Offerteaanvraag - stap 2 / 3

Type project
Volledige renovatie

Geschatte oppervlakte
120 m²

Gewenste termijn
Vóór maart 2027

☒ Budgetvraag tonen

☒ Foto's vragen

LOGICA

- Als renovatie
→ vraag over huidige staat
- Als oppervlakte > 100m²
→ score +15
- Als termijn < 1 maand
→ hoge prioriteit

Wat het mogelijk maakt

- Formulieren in meerdere stappen, met voorwaarden
- Velden afgestemd op uw vak
- Bescherming tegen spam
- Te integreren op elke website

COMPANY MESH - KWALIFICATIE

Te kwalificeren prospects

PROSPECT	BUDGET	TERMIJN	SCORE	STATUS
Comptoir Nerquais	€ 48-68k	3 maanden	86	Gekwalificeerd
Hôtel du Parc	> € 188k	6 maanden	74	Gekwalificeerd
Studio Marnovax	€ 18-28k	2 maanden	52	Lopend
Brasserie Valbréane	—	—	—	Te kwalificeren
Particulier Dubois	< € 5k	Dringend	31	Buiten doelgroep

3 Kwalificatie en score

Focus op de meest veelbelovende aanvragen.

Elke prospect krijgt een kwalificatiestatus en een score op basis van criteria die u kiest: budget, termijn, regio, omvang van het project, betrokkenheid. Klare prospects worden in één klik een verkoopkans.

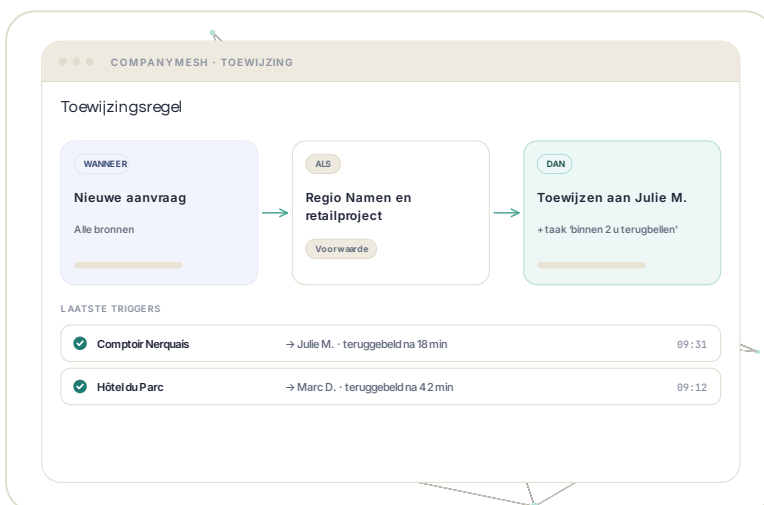
Wat het mogelijk maakt

- Eigen kwalificatiecriteria
- Automatische score en prioritering
- Omzetting naar verkoopkans met overname van de gegevens
- Weigeringsredenen om uw verliezen te analyseren

4 Automatische toewijzing

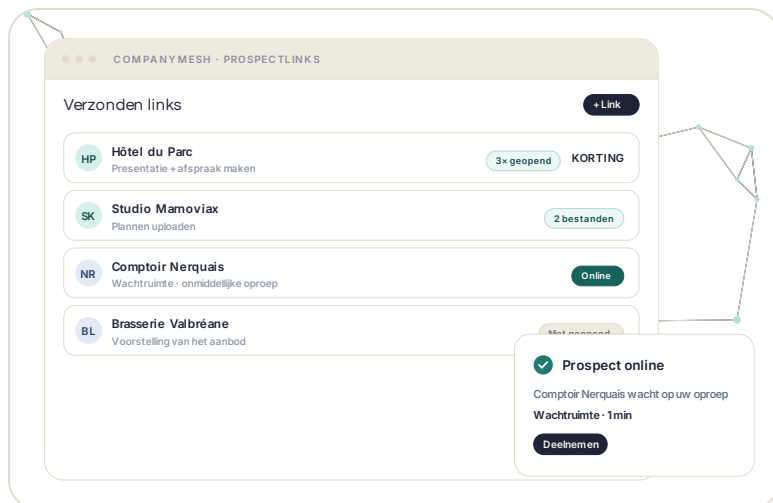
De juiste verkoper, meteen verwittigd.

Regels verdelen nieuwe aanvragen volgens regio, product, taal of de werklust van elke verkoper. De aangeduide persoon krijgt een melding en een taak voor het eerste contact.



Wat het mogelijk maakt

- Regels per regio, product, taal of beurtrol
- Onmiddellijke melding
- Opvolging van de tijd tot het eerste contact
- Nieuwe toewijzing als een aanvraag onbeantwoord blijft



5 Gepersonaliseerde links en pagina's

Een eerste indruk op maat.

Stuur een prospect een persoonlijke link: voorstelling van het aanbod, afspraak maken, documenten uploaden of een wachtruimte voor een onmiddellijk gesprek. U ziet wanneer hij de link opent.

Wat het mogelijk maakt

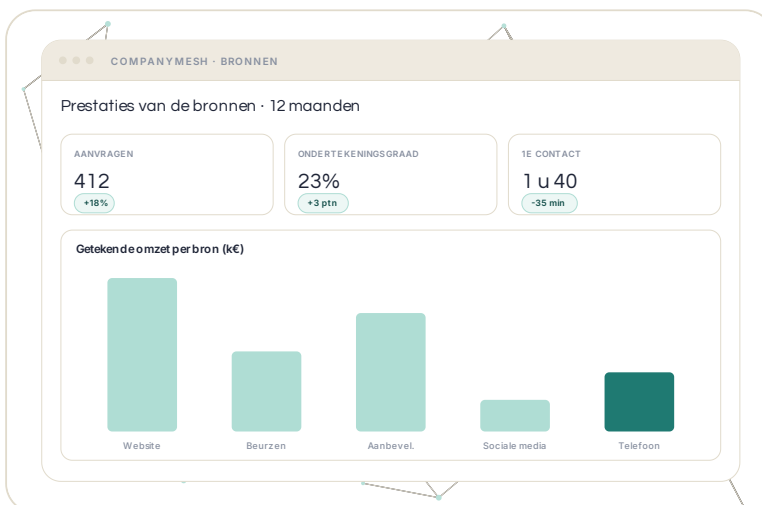
- Gepersonaliseerde prospectpagina's met aanbod
- Ingebouwde afsprakenplanner
- Veilig bestanden uploaden
- Opvolging van openingen en acties

Voorbeeld — Na een beurs krijgt elke bezoeker een link om een gesprek van 15 minuten in te plannen.

6 Meten van de bronnen

Investeer waar het rendoert.

Een dashboard koppelt elke bron aan haar resultaten: aantal aanvragen, conversieratio, getekende omzet. Eindelijk weet u wat uw website, beurzen en advertenties echt opleveren.



Wat het mogelijk maakt

- Aanvragen en conversies per bron
- Omzet per kanaal
- Gemiddelde antwoordtijd
- Vergelijking per periode

OP MAAT

Afgestemd op uw vak

Het formulier op uw website stelt de vragen die tellen voor **uw** vak: oppervlakte, budget, termijn, type project... De kwalificatiecriteria en toewijzingsregels (per regio, per product, per beschikbare verkoper) leggen we samen met u vast tijdens de workshops.

Deze module komt nooit alleen

Wij installeren hem, stemmen hem af op uw regels en leiden uw teams op. En past een deel van uw vak in geen enkel hokje? Dan bouwen we het.

01

Een workshop per profiel

Minstens een uur met elk betrokken vak, om de schermen op de dagelijkse praktijk af te stemmen.

02

De ontbrekende module

Een behoefte die niemand dekt, wordt een echte module: voor u ontworpen en net zo onderhouden.

03

Bijsturing tijdens het gebruik

Een veld erbij, een stap minder, een automatisme: de tool wordt bijgesteld terwijl u hem gebruikt.

CONNECTOREN

Beschikbare integraties

Compatibel met de tools die u al gebruikt:

Websites & formulieren

WordPress

WooCommerce

Shopify

PrestaShop

Webflow

Advertenties & sociale media

Meta (Facebook / Instagram)

LinkedIn

Google Ads

Automatisering

Zapier

Make

n8n

Webhooks

Berichten

Microsoft 365

Gmail

WhatsApp Business

Niet-exhaustieve lijst: andere tools kunnen volgens uw behoeften gekoppeld worden.

Werkt samen met

crm.contacts Klanten & contacten

crm.pipeline Pipeline & verkoopkansen

crm.agenda Agenda & afspraken

crm.marketing Marketing & campagnes

auto.web Gekoppelde website

auto.api API & connectoren

Laten we praten over uw toekomstige tool

Demonstratie op maat, op afspraak.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17