fendorse

# Kent iedereen in jouw doelgroep *jouw bedrijf?*



WAAROM DAT IN DE PRAKTIJK VAAK NIET ZO IS

# Je markt activeren begint vaak pas als het nodig is. En dan ben je te laat.

**Het is druk**

Geen tijd om nieuwe relaties op te bouwen.

**Het wordt stil**

Marketing en acquisitie vallen stil. Je verdwijnt uit beeld.

**Kennis verdwijnt**

Een belangrijke medewerker vertrekt. Contacten, kennis en opvolging gaan verloren.

**Er ontstaat een tekort**

Aan klanten, opdrachten of nieuwe medewerkers.

**Maanden wachten**

Het kost tijd om weer zichtbaar te worden en nieuwe relaties op te bouwen.

*En zo begint de cirkel opnieuw.*

TIJD OM DIE CIRKEL TE DOORBREKEN.

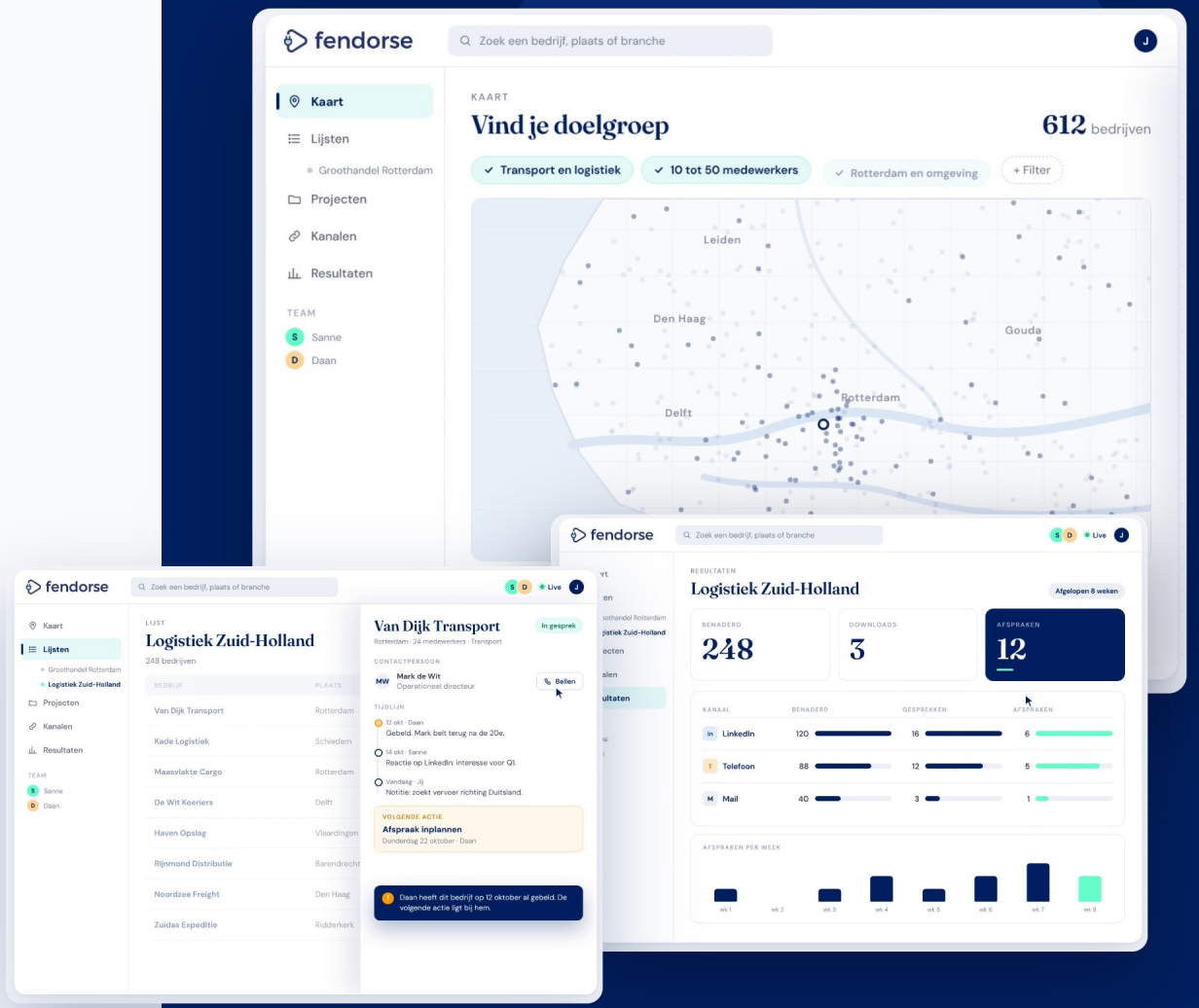
# Van *marktdata* naar kennismaking. In één platform.

**Breng je markt in kaart, bereik de juiste mensen en bouw aan relaties. Niet alleen wanneer je nieuwe klanten of medewerkers nodig hebt, maar juist daarvoor.**

Met actuele data, slimme AI en mensen die meedenken.

Zelf aan de slag, samen met je team of volledig uitbesteed. Jij houdt de regie.

fendorse



WAAROM FENDORSE

# Één overzicht. Slim, veilig en persoonlijk.

### Eén actuele bron

Elk Nederlands bedrijf, uit het KvK register.

### Kennis blijft in huis

Iedereen ziet wie er al contact had.

### Een vast ritme

Acquisitie, werving en zichtbaarheid lopen door, ook als het druk is.

- Alle kanalen in beeld
- Slimme, actuele AI
- Flexibel schaalbaar
- Nederlandse helpdesk
- Persoonlijk contact
- Servers in de EU, AVG

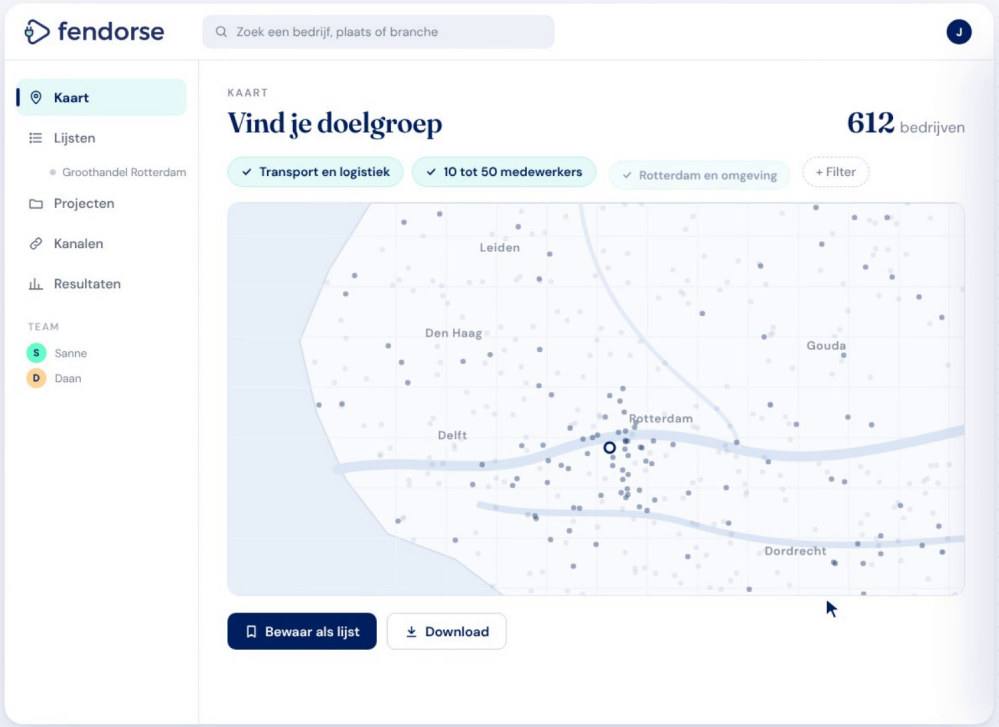


KOPPELINGEN

# Plug in en activeer je markt.

## DATA EN CRM

- HubSpot
- pipedrive
- Leadinfo
- Excel en CSV



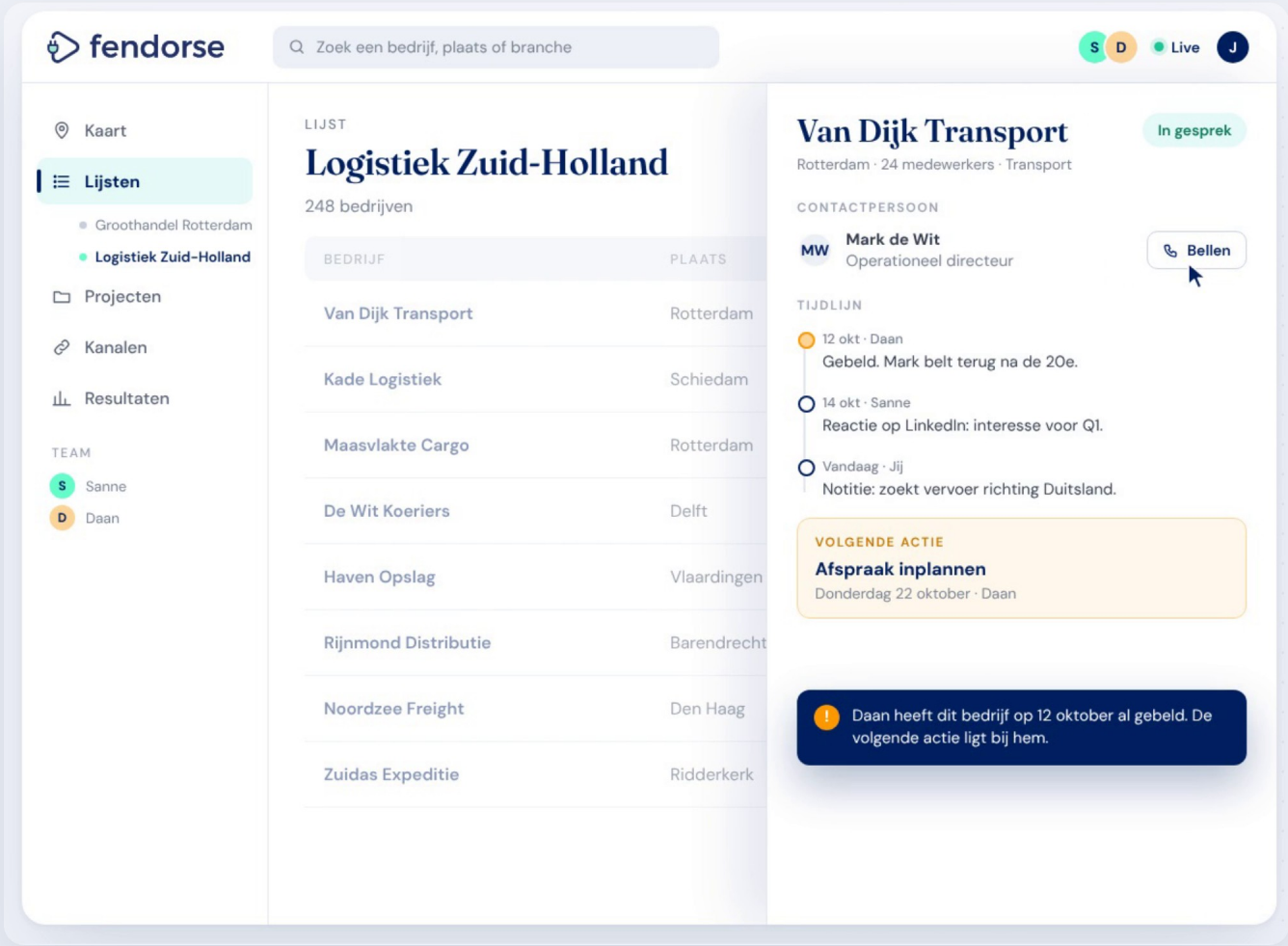

## JE DOELGROEP BEREIKEN

- LinkedIn Ads
- Meta
- Google Ads
- ChatGPT ads

VEILIG EN VOLGENS DE AVG

# Jouw data blijft van jou.

- Hosting in de EU
- Verwerkersovereenkomst
- Versleuteld
- Tweestapsverificatie
- Rechten per gebruiker en log
- Toegang altijd intrekbaar



RESULTATEN

# Wat het bij klanten opleverde.




## 23 leads

**Ideate.** Uit één LinkedIn campagne, na vijftien jaar zonder acquisitie.



## 2 pilots

**Zorg op Koers.** Bij thuiszorgorganisaties, als nieuwkomer zonder eigen website.



## 4 tot 5 per dag

**Schipper Security.** Leads per dag, en de campagnes doen ze nu grotendeels zelf.

WERKT O.A. MET

Zuid Holland Bereikbaar · Tunstall · PEEKSTOK machining & construction · Allround Cargo Handling | PART OF ACH GROUP · ami · Spido sinds 1919

# Zelf aan de slag, of samen met ons.

| Per maand, excl. btw | Basis<br>€225 | Premium<br>€475 | Pro<br>vanaf €825 |
|---|---|---|---|
| Gebruikers | jij + 2 | jij + 2 | jij + 5 |
| Downloads per maand | 1.000 | 2.500 | naar behoefte |
| Kaart, lijsten, Excel en CSV | ✓ | ✓ | ✓ |
| Samenwerken, status en notities | | ✓ | ✓ |
| CRM en LinkedIn koppelen | | ✓ | ✓ |
| Campagnes en workflows | | in eigen beheer | **door Fendorse** |
| Werving: nieuw personeel | | in eigen beheer | **door Fendorse** |
| Resultaten per lijst en kanaal | | ✓ | ✓ |
| Kanalen koppelen en posts maken | | | **door Fendorse** |
| Adverteren, budget in eigen beheer | als module | als module | als module |
| Koude acquisitie vanuit jouw naam | | | als uitbreiding |
| Resultaten en advies per kwartaal | | | ✓ |



OVER DE OPRICHTER

# “Kan je dit ook voor ons doen?”

Die vraag kreeg ik vaak als ik vertelde dat ik koude acquisitie juist leuk vond. Maar de ene week mijn netwerk benaderen voor zonnepanelen en de volgende week voor een batterijoplossing? Dat voelde niet integer.

En precies daar ontstond het idee voor Fendorse. Hoe kon ik ondernemers helpen nieuwe klanten te bereiken, zonder daarvoor steeds mijn eigen netwerk en naam in te zetten?

Bijna tien jaar later is Fendorse uitgegroeid van een persoonlijk idee tot een team met verschillende expertises. Want bij de juiste mensen aan tafel komen vraagt meer dan een paar mails versturen. Het vraagt om actuele data, kennis van de markt en een structurele aanpak waarin marketing en acquisitie elkaar versterken.

Die kennis en ervaring brengen we nu samen in één platform. Je houdt zelf de regie of vertrouwt de uitvoering aan ons toe. In beide gevallen weet je precies wie je doelgroep is, hoe we die bereiken en wat onze inspanningen opleveren.

Dus op de vraag: “Kan je dit ook voor ons doen?” is mijn antwoord nog steeds: “Waarom zijn we nog niet begonnen?”



**Fenna Zandvliet**
Oprichter van Fendorse

The secret of getting ahead is *getting started.*

fendorse