

Alle koppelingen. En wat we nog bouwen.

Dit zijn de 17 koppelingen die het product nodig heeft. Vier bestaan al, vijf moeten worden uitgebreid en zeven zijn nieuw. Eén punt is een keuze: Mailchimp of HubSpot.

- 4

bestaat al
- 5

uitbreiden
- 7

nieuw bouwen
- 1

keuze nodig

1. Binnenkomst.

Hoe de lead binnenkomt en bij de juiste vestiging terechtkomt.

KOPPELING	VAN NAAR	WAT HET DOET	NOG TE BOUWEN	STATUS
Formulieren	Forms, Blocks-formulier en Meta-leadformulier naar Leadkern	Twee formulieren: particulier en zakelijk. Controlevragen vooraf (wat wil je, mag de dealer je bellen) bepalen cold, warm of hot	Formulieren aanpassen op de controlevragen, met de rest van het formulier die meebeweegt. Route op leadsoort en telefoon-opt-in. Eén lead per bezoeker	UITBREIDEN
Media-leads	Meta lead ads, Google en DV360 naar Forms	Brengt de leads uit campagnes binnen	Niets: dit loopt al, inrichting € 270 tot € 320 per kanaal	BESTAAT
Telefoonverificatie	Meta-formulier Hogere intentie	Controleert het nummer bij een Bel me	Niets	BESTAAT
Lead naar LEF	Forms naar LEF	Zet de lead bij de juiste vestiging, met notitie	Een bestaande lead bijwerken in plaats van een nieuwe maken. Nummer niet doorsturen zonder opt-in. BEL NU in de leadomschrijving	UITBREIDEN

2. Verrijking.

Gegevens erbij, zodat de opvolging persoonlijk wordt.

KOPPELING	VAN NAAR	WAT HET DOET	NOG TE BOUWEN	STATUS
RDW	Kenteken naar RDW	Auto en bouwjaar, € 0,09 per lead	Niets	BESTAAT
Autotelex	Kenteken naar Autotelex	Inruilwaarde, € 0,34 per adres	Per lead op het moment van binnenkomst. Nu draait het per klik of als batch	UITBREIDEN
KVK	KVK-nummer naar KVK	Bedrijfsgegevens en logo voor de zakelijke flow	Hele koppeling. Tarief € 0,15 is een aanname	NIEUW
Rekentools	Zakelijke flow naar rekentool	Netto bijtelling voor de rijder, besparing voor de wagenparkeigenaar	Twee tools bouwen en koppelen. Prijs € 495 is een aanname	NIEUW

3. Opvolging.

Mails, pagina en DM bij de lead die nog niet gebeld wil worden.

KOPPELING	VAN NAAR	WAT HET DOET	NOG TE BOUWEN	STATUS
Mailplatform	Leadkern naar HubSpot-flows of Mailchimp	Verstuurt de cold- en warme mails	Keuze: één van de twee. Daarna per lead triggeren, stoppen bij conversie en klikken als signaal meten	KEUZE
Taxatie eDM met dealprocedure	Mail naar leadClick naar LEF	"Ja ik wil deze deal" zet de lead direct in LEF	Koppelen aan de dealprocedure van elke dealer. Een bestaande lead bijwerken	UITBREIDEN
Persoonlijke pagina	Mail of QR naar pagina op de dealersite	Offerte, proefrit en waarde op één pagina	Vorgevuld formulier. Code in de link in plaats van een e-mailadres. Blocks-site van de dealer is nodig	NIEUW
Proefritplanner	Pagina en mail naar planner van de dealer	De bezoeker plant zelf een proefrit	Hele koppeling per dealer	NIEUW
DM	Lead naar adressenlijst naar drukpartner	Verstuurt een DM als er geen reactie komt	Trigger per lead in plaats van batch. Eigen QR per lead. Drukopdracht stoppen bij reactie. Drukpartner nog te kiezen	NIEUW
Postfilter	Adres naar Postfilter-check	Bepaalt of de lead een DM mag krijgen. Zo niet, dan volgt een extra eDM	Check en terugval naar eDM inbouwen	UITBREIDEN

4. Terugkoppeling.

Wat er in LEF gebeurt, moet terug naar de flow en het dashboard.

KOPPELING	VAN NAAR	WAT HET DOET	NOG TE BOUWEN	STATUS
Marketing dashboard	Rapportage-tool naar dashboard	Tab Sales met conversie per leadsoort	Niets aan het dashboard zelf	BESTAAT
LEF naar dashboard	LEF naar Marketing dashboard	Fase per lead, wie opvolgt en wie niet. Verplicht in elk product	Extra datakoppeling en tab voor het fasebord (€ 395 en € 495)	NIEUW
Status van LEF terug	LEF naar Leadkern	Een status in LEF stopt onze mails en DM. Bewaakt "gebeld binnen 1 werkdag"	Terugkoppeling bouwen. Staat nergens beschreven	NIEUW

Wat we eerst bouwen.

Volgorde voor een eerste versie die al waarde levert.

- 1

Lead bijwerken in LEF
EERST ANTWOORD VAN TECH

Zonder dit maakt elke klik een nieuwe lead en klopt "één lead per bezoeker" niet. Alles hierna hangt ervan af.
- 2

Keuze Mailchimp of HubSpot
BESLUIT

Twee mailwerelden naast elkaar werkt niet. HubSpot kan per klik vertakken, mits met echte CTA's.
- 3

LEF naar dashboard en terug
EERSTE VERSIE

Maakt LEF-status meetbaar en stopt onze mails zodra de dealer opvolgt.
- 4

Persoonlijke pagina met code
EERSTE VERSIE

Basis van warm en DM. Gaat via de Blocks-site van de dealer, extern alleen met web component of iframe.
- 5

Autotelex per lead
NA DE EERSTE VERSIE

Nodig voor de inruilwaarde in de mail. Eerst als batch, later per lead.
- 6

DM met drukpartner
NA DE EERSTE VERSIE

Trigger per lead, QR en stop bij reactie. Wacht ook op de drukpartner en de DM-prijzen.
- 7

KVK, rekentools, proefritplanner
LATER

Alleen nodig voor Bijtelling en wagenpark en voor de proefrit-opvolging.