Zó doe je dat!

Leads opvolgen die nog niet gebeld willen worden.

Leadopvolging 2.0: van formulier tot verkoper

Een lead die binnenkomt is nog geen klant. Wie meteen gebeld wil worden, gaat naar de dealer. Wie nog niet zover is, blijft liggen. Dat is de grootste lek in de funnel, en daar zit dit product op.

Leadopvolging 2.0 verrijkt elke lead, zet hem bij de juiste vestiging en volgt hem automatisch op met mails, een persoonlijke pagina en een DM. Zodra iemand wil praten, staat hij als BEL NU in LEF. Je ziet in het Marketing dashboard wat er met elke lead gebeurt.

Je koopt niet de hele flow, tenzij je dat wilt. Er zijn zes producten, elk met een vaste prijs. Hieronder zie je welk product bij welke vraag past, wat het kost en hoe de prijs is opgebouwd.

1

De flow.

Formulier: er zijn twee formulieren, één voor particulier en één voor zakelijk. Twee controlevragen vooraf bepalen de route: wat wil je (meer informatie, offerte, proefrit of taxatie) en mag de dealer je bellen?

Altijd: Leadkern en LEF in het Marketing dashboard. Dat is de basis onder elk product.

Cold: wie meer informatie wil. Drie mails voor wie alleen een brochure aanvroeg. Ze stoppen zodra iemand converteert.

Warm: wie een offerte, proefrit of taxatie wil, maar nog niet gebeld wil worden. Opvolging per leadsoort, met een persoonlijke pagina en een DM op afroep.

Hot: wie een offerte, proefrit of taxatie wil en wel gebeld wil worden. Hij komt als BEL NU direct in LEF bij de dealer.

Zakelijk: eigen formulier en aparte flow met KVK-verrijking en rekentools voor bijtelling en wagenpark.

Wat we doen	Tarief
Lead verwerken (Leadkern)	**€ 0,40 per lead**
Overdracht naar LEF	**€ 0,02 per overdracht**
Verrijking particulier RDW € 0,09 + Autotelex € 0,34	**€ 0,43 per lead**
Verrijking zakelijk (KVK)	**€ 0,15 per lead***
Mails	**€ 8 per 1.000**
DM	**druk en porto + marge**

* Voorlopig tarief. Prijzen excl. btw.

2

Zes producten, één per klantvraag.

Alle prijzen gelden voor 3 vestigingen met het Marketing dashboard, excl. verbruik, media en btw.

Direct naar LEF
"Draaien we al always-on. Kunnen de leads in LEF beter?"
- Leadkern en LEF in het dashboard
- Verrijking met RDW en Autotelex
- Bel me direct komt als BEL NU in LEF

EENMALIG **€ 2.630**
PER MAAND **€ 215**

Opvolgen zonder bellen
"Onze dealers bellen niet alles na. Kan dat automatisch en persoonlijk?"
- Alles van Direct naar LEF
- Vier warme opvolgingen
- Persoonlijke pagina en DM op afroep, daarna met notitie in LEF

EENMALIG **€ 7.026**
PER MAAND **€ 365**

Actie-opvolging
"We doen alleen actiecampagnes. Kan dit bij één actie?"
- Je koopt het per actie, voor drie maanden
- Offerte- en taxatie-opvolging
- Persoonlijke pagina met de deal van de actie
- DM op afroep in twee varianten: plus en basis

EENMALIG **€ 4.978**
PER MAAND, 3 MAANDEN **€ 290**
Eén actie: € 5.848 vast

Brochure naar proefrit
"We krijgen veel brochure-aanvragen die stilvallen."
- Drie cold-mails, stoppen bij conversie
- Verrijking na conversie
- Opvolging meer info en offerte

EENMALIG **€ 4.135**
PER MAAND **€ 290**

Bijtelling en wagenpark
"We willen rijders en wagenparkeigenaren apart bedienen."
- Verrijking met KVK
- Rekentools: netto bijtelling en wagenpark
- DM op naam en Bel me naar de zakelijk adviseur

EENMALIG **€ 5.120**
PER MAAND **€ 315**

Van formulier tot verkoper
"We willen de hele flow, van formulier tot dealer."
- Cold, warm, hot en zakelijk in één product
- Verrijking, persoonlijke pagina, DM op afroep en LEF
- 20% korting op eenmalig, 10% op maand

EENMALIG **€ 8.334** ~~€ 10.418~~
PER MAAND **€ 419** ~~€ 465~~

3

Zo is de prijs opgebouwd.

Elk voorstel bestaat uit drie lagen, en we laten ze nooit door elkaar lopen. Je ziet dus altijd wat je vast betaalt, wat meebeweegt met het aantal leads en wat naar media gaat.

Leadkern per maand
€ 75
plus per vestiging € 20 (1 tot 5), € 18 (6 tot 15), € 15 (16 tot 40), € 12 (41 tot 100), € 10 (vanaf 101)

Vast: eenmalig inrichten en koppelen per bouwsteen, € 250 tot € 1.390. Per maand elke bouwsteen € 25.

Variabel: per lead, per overdracht, per verrijking en per mail, zoals in het overzicht bij 1.

Media: het budget van de klant. Wij belasten het door met de marge die al geldt: Meta en Google 0%, DV360 17,5%.

Inrichting media: € 320 voor Meta, € 270 voor Google en DV360. Optimalisatie € 128,50 per uur.

4

LEF in je Marketing dashboard.

De LEF-koppeling is verplicht en zit in elk product. Je ziet per lead of hij is overgedragen, opgepakt en gebeld. Zo is zichtbaar welke dealer opvolgt en welke niet.

LEF-koppeling + tab
€ 890
eenmalig, daarna € 30 per maand

Zonder dashboard
+ € 995
eenmalig, plus € 80 per maand

Onze tips

Begin bij de vraag: kies het product dat bij jouw probleem past, niet de hele flow.

Draai je al always-on? Start met Direct naar LEF en bouw later uit naar Opvolgen zonder bellen.

Doe je acties? Koop Actie-opvolging per actie. Je zit niet vast aan een jaar.

Wil je alles? Neem Van formulier tot verkoper. Het is goedkoper dan los kopen.

Alle bedragen komen uit de PowerKraut prijslijst 2026 en de productcalculator, excl. btw. Dit is een voorstel. Plus-, premium- en zakelijke DM volgen met de drukpartner.

Meer weten of de prijs voor jouw vestigingen?

Namens de Kraut,
Vincenzo

Interesse? Stuur een mail naar vincenzo@powerkraut.nl