

"Het begint aan tafel"

Leuk dat je even de tijd neemt om de flyer te lezen!

Veel organisaties laten New Business liggen doordat acquisitie onvoldoende aandacht krijgt.

TableTalk genereert structureel commerciële kansen door gerichte, professionele outreach. We openen deuren, kwalificeren leads en creëren concrete afspraken. Niet als losse belpartij, maar als verlengstuk van jouw salesproces, transparant, inhoudelijk sterk en met focus op resultaat.



Telefonische acquisitie

Telefonische acquisitie

Inplannen van afspraken

**Bellen op basis van
doelgroep en belijst**

**Kwalificeren van
potentiële klanten**

**Gerichte leads op basis
van besproken voorkeur**



Aftersales

**Nabellen bestaande
klanten**

**Opvolgen eerdere
gesprekken of deals**

Klanttevredenheid check

**Signaleren van extra
verkoopkansen**



LinkedIn posts

Visuele LinkedIn content

**Plaatsen van posts op
bedrijfsprofiel**

**Uitsturen
connectieverzoeken**

**Uitnodigen op zakelijk
profiel**

**Ondersteuning online
zichtbaarheid**



Telefonische acquisitie

Veel bedrijven investeren in het genereren van leads, maar laten vervolgens waarde liggen in de opvolging. Daar maken wij het verschil.

TableTalk zorgt voor een gestructureerde en directe opvolging van jouw leads. Op basis van een duidelijke doelgroep bouwen wij samen met een externe partner een gerichte bellijst, die wij vervolgens verwerken in ons systeem. Zodra de campagne start, nemen wij vrijwel direct contact op. Zo voorkom je dat leads afkoelen of volledig verloren gaan.

Tijdens de gesprekken ligt onze focus op het inplannen van kwalitatieve afspraken voor jouw sales team. We werken met sterke scripts als basis, maar vertrouwen vooral op het vermogen van onze mensen om het gesprek echt te voeren. Door goed te luisteren, door te vragen en in te spelen op de situatie, zorgen we voor gesprekken die verder gaan dan standaard acquisitie.

Ons team bestaat exclusief uit (oud-)studenten van de hotelschool. Dat betekent dat zij niet alleen commercieel denken, maar ook beschikken over een hoog niveau van communicatie en gastvrijheid. Dit vertaalt zich direct naar betere gesprekken en sterkere eerste indrukken.

Hoewel TableTalk een jonge onderneming is, bouwen we op jarenlange ervaring binnen het team in telefonische sales en leadopvolging. Die combinatie van structuur en persoonlijke benadering zorgt voor een aanpak die direct resultaatgericht is.

Wij werken op abonnement-basis met dagdelen per week. 1 dagdeel bestaat uit 4 uur bellen per week.

Pakket A

1 dagdeel
70€ p/u

Pakket B

2 dagdelen
67,5€ p/u

Pakket C

3(+) dagdelen
65€ p/u





Aftersales

De echte waarde van een klantrelatie ontstaat vaak pas na het eerste contactmoment. Toch ontbreekt het veel bedrijven aan tijd of structuur om hier consistent aandacht aan te besteden.

TableTalk neemt deze aftersales activiteiten volledig of gedeeltelijk uit handen. Wij zorgen voor het nabellen van klanten, het opvolgen van trajecten en het onderhouden van contact op de momenten die er echt toe doen. Dit kan variëren van een simpele check-in tot het signaleren van nieuwe commerciële kansen.

De invulling van deze opvolging wordt volledig afgestemd op jouw organisatie en klantproces. Geen standaard scripts zonder context, maar gesprekken die passen bij jouw dienstverlening en doelgroep.

Daarnaast zorgen wij voor duidelijke en overzichtelijke rapportages via ons systeem, zodat je altijd inzicht hebt in de voortgang en de resultaten. Op deze manier blijft de regie bij jou, zonder dat je zelf tijd kwijt bent aan de uitvoering.

Het resultaat is een sterkere klantrelatie, hogere klanttevredenheid en een grotere kans op herhaalaankopen.

Wij werken op abonnement-basis met dagdelen per week. 1 dagdeel bestaat uit 4 uur bellen per week.

Pakket A

1 dagdeel
70€ p/u

Pakket B

2 dagdelen
67,5€ p/u

Pakket C

3(+) dagdelen
65€ p/u





LinkedIn posts

Voor veel bedrijven is LinkedIn een kanaal met potentie, maar zonder duidelijke structuur of consistentie. Daardoor blijft het vaak bij incidentele posts zonder merkbare impact.

TableTalk helpt bedrijven om LinkedIn strategisch en consequent in te zetten. Wij ondersteunen bij het schrijven en plaatsen van content die aansluit bij jouw positionering en doelgroep. Dit kan zowel voor persoonlijke profielen als bedrijfspagina's.

Daarnaast helpen wij bij het actief uitbreiden van je netwerk. Denk aan het versturen van gerichte connectieverzoeken en het benaderen van relevante contacten. Alles met als doel om niet alleen zichtbaar te zijn, maar ook daadwerkelijk nieuwe zakelijke kansen te creëren.

De frequentie, tone of voice en aanpak worden volledig afgestemd op jouw wensen en doelstellingen. Zo ontstaat er een consistente en professionele aanwezigheid die bijdraagt aan zowel zichtbaarheid als leadgeneratie.

