

## SALESWIZARD

AMBITIES WAARMAKEN



**SALESWIZARD IS EEN FULLSERVICE-ONLINEMARKETING-BUREAU DAT ACTIEF IS VOOR HET MKB. HET ONDERSCHIEDT ZICH DOOR EEN LAAGDREMPelige NO-NONSENSEaanpak. "WE GROEIEN JAARLIJKS MET 15%."**

"Veel bedrijven laten groeikansen liggen door een gebrek aan tijd of marketingkennis", zegt Frank Krepel, medeoprichter en strateeg bij SalesWizard. "Wij helpen hen die kansen alsnog te pakken door een maatwerkmix van branding, strategie, websites en onlinemarketing-campagnes. We onderscheiden ons daarbij door een no-nonsenseaanpak. We doen niet aan gouden bergen of wollig taalgebruik. We begrijpen dat hardwerkende mkb-ondernemers een mooie website willen, maar dat het hen vooral om resultaat en groei gaat. En dat zij daar geen miljoenenbudget voor in kunnen zetten. Daarom schetsen we altijd een ambitieus, maar realistisch einddoel. Een belofte die we waarmaken, maar nog vaker overtreffen."

Sinds zijn oprichting in 2010 heeft SalesWizard al meer dan duizend opdrachtgevers uit het mkb geholpen. "Klanten waarderen onze laagdrempelige en persoonlijke benadering", zegt Krepel. "We doen niet aan managers en overhead: iedere klant krijgt gewoon een marketeer als vast aanspreekpunt toegewezen. Indien nodig is deze marketeer meteen beschikbaar. En omdat we met korte lijnen werken, kan hij of zij snel alles regelen wat nodig is. Een werkwijze die ook intern blijde gezichten oplevert. Onze marketeers genieten met volle teugen van de uitdaging en afwisseling die bij hun functie hoort. Ze staan er nooit alleen voor, want ze kunnen bouwen op de gezamenlijke expertise van een team van ervaren collega's."

**WWW.SALESWIZARD.NL**



## SIMPLICATE

KANSEN BENUTTEN



**OM DE DRUK OP DE MARGES TE VERLICHTEN, PROBEREN AGENCIES DE 'OMZET PER FTE' TE BEÏNVLOEDEN. MAAR ZONDER STRATEGIE BENUTTEN ZE NIET HUN VOLLEDIGE POTENTIEEL, WEET SOFTWARE SCALE-UP SIMPLICATE.**

De bureauwereld is flink in beweging. Simplicite deed er groot onderzoek naar. Uit het Industry Report (<100 fte) komt naar voren dat maar liefst 92% zich in 2024 meer focust op financiële resultaten dan in het jaar ervoor. Uit hetzelfde onderzoek blijkt dat 80% investeert in AI en 63% in het behoud van personeel. Peter Hager, CEO van Simplicite: "De markt is in beweging, agencies willen groeien en moeten nu bepalen hoe ze hun marktpositie versterken."

Hager weet wat daarvoor nodig is. "Wij helpen klanten hun volle potentieel te benutten. Achter onze crm- en projectsoftware zit een duidelijke visie op bedrijfsvoering en die delen wij graag. Maar het begint allemaal met meer en beter inzicht in je cijfers. Daarom brengen wij periodiek een Benchmark Report uit, dat gebaseerd is op een dataset van bijna vijfhonderd agencies in Nederland. Hiermee geven we inzicht in hun groeikansen."

Want volgens Hager kunnen agencies hun potentieel beter benutten. Door alle uren te schrijven. Door de projectleider verantwoordelijk te maken voor facturatie. En door bewust keuzes te maken over projecten die niets opleveren. "Zorg dat je de tarieven, productiviteit en budgetten scherper inkadert. Als de financiën op orde zijn, kun je met de opbrengst andere ambities nastreven, zoals duurzame groei realiseren voor je klanten én je agency. Wij helpen daar graag bij, want we zijn meer dan software; ons team van betrokken experts staat klaar voor iedere agency die de volgende stap wil zetten."

**WWW.SIMPLICATE.COM**