



The Blue Hour brengt mensen bij elkaar
door benchmarkonderzoek
en houdt ze geïnteresseerd met kennis.



portland



Benchmarkrapport en afspraak



Voor elke respondent op maat gemaakt

VDL GL Plastics
1.364 volgers
2 j • 1

GL Plastics heeft in samenwerking met **The Blue Hour** een duurzaamheidsonderzoek uitgevoerd. De vraag: 'Welke concrete acties worden er in de industrie gemaakt om (gezamenlijk) ...meer

Duurzaamheids-onderzoek in samenwerking met The Blue Hour

GL Plastics

Boris Peters
Directeur - The Blue Hour (NOW HIRING)
Den Haag, Zuid-Holland
The Blue Hour

Profielbezoekers 244
Impressies van bijdrage 346

Naar Sales Navigator

Sem Verschaeen, Kirby van de Graaff en 137 andere connecties volgen **The Blue Hour**

The Blue Hour
305 volgers
Gepromoot

Hoe kan ik Artificialle Intelligentie in het CRM systeem voor mij laten werken? LinkedIn leadgeneratie, werkt dat nou echt? Welke kanalen werken in de B2B het beste?

Hoe kan ik mijn salesteam helpen om beter te converteren? Hoe maak ik maximaal rendement op een marketing campagne? Hoe kan ik meer uit mijn data halen? Laat ik kansen liggen?

Ruin 450 managers en directieleden met sales en/of marketing verantwoordelijkheid gaven antwoord op deze en nog véél meer vragen. Wilt u de antwoorden?

Neem hier deel:
<https://lnkd.in/gUzVkjv>

TBH Bench.pdf - 6 pagina's

Wat is in 2025 de beste commerciële strategie?

Benchmark research

Respondent: Anononi
Organisatie: Anononi
Datum: november '24

Document downloaden

Mark Sluiter en 6 anderen 3 reposts

Reacties

Vergelijkbare pagina's

Fooks
Human resources
11 • 50 medewerkers
+ Volgen

MediaLab Online
Computersoftware
11 • 50 medewerkers
1 alumni werkt hier
+ Volgen

Sol BI - AI based Actionable Business...
Computersoftware
2 • 10 medewerkers
+ Volgen

Meer weergeven

Over LinkedIn Toegankelijkheid Helpcentrum Privacy en voorwaarden

Leon Schuurmans • 1a
Managing Director, XTRM | Evolve IP EMEA
2 mnd • 1

Grotere organisaties vragen in toenemende mate naar geïntegreerde communicatieoplossingen, zoals het bellen via applicaties als Microsoft Teams. ...meer

Evolve IP

U en 71 anderen 1 commentaar • 6 reposts

Interessant Commentaar Reposten Versturen

Robin Slats • 1a
Cybersecurity | Sales Director | Teambuilder | Love my work
1 w • 1

Cybersecurity is no longer just about protection—it's a key business enabler. By 2025, 40% of cybersecurity leaders will report directly to the CEO (Gartner), reflecting its growing strategic role. Yet, with rising stress levels and shifting responsibilities, nearly half are expected to change roles.

How do you balance security, risk, and business strategy? **Fortinet**, in collaboration with **The Blue Hour**, is conducting a benchmark study to explore these challenges!

Participate here: <https://lnkd.in/g3zHY6tP>

#Cybersecurity #SecurityLeadership #RiskManagement #CyberRisk #Infosec #Fortinet #TheBlueHour

Vertaling weergeven

Fortinet - Benchmark Research
benchmarkresearch.nl

Conscia Nederland
2.778 volgers
1 j • Bewerkt • 1

+ Volgen

Waar staan organisaties op het gebied van cybersecurity op dit moment? En zijn hun huidige maatregelen voldoende om toekomstige aanvallen aan te kunnen? Om antwoord te krijgen op deze vragen hebben wij in samenwerking met The Blue Hour een cybersecurity benchmarkonderzoek opgezet. Uit de eerste resultaten kunnen opmerkelijke conclusies worden getrokken. Je leest ze in onze blog.

Blog: Bevindingen cybersecurity benchmark onderzoek
conscia.com

10 1 repost

Reacties

Interessant Commentaar Reposten Versturen

Voeg commentaar toe...

The Imperative of Cloud Modernization in the Age of AI

Executive Summary

As organizations leverage the rapidly evolving capabilities of technology, the imperative of cloud modernization has never been more apparent. This research explores the necessity of transforming portfolio applications and data to harness the full potential of AI and other advanced technologies.

The shift to cloud computing has accelerated in various ways, compelling businesses to adapt their applications and data architectures. According to the report, 40% of enterprises are currently in the cloud, with expectations to increase to 60% within five years. This transition addresses a long-held concern: the growing risk of legacy systems that lack the security, scalability, and performance needed to support modern business needs.

Despite these challenges, cloud modernization is not a simple task. It requires a strategic approach that considers the full lifecycle of applications, from development to deployment. The report explores the various challenges and solutions involved in this process, highlighting the importance of a holistic approach to cloud modernization.

PQR | Rustmakers in IT
6.409 volgers
2 w • 1

Event | Vandaag stond PQR op het Mobile Healthcare Festival met een wel heel bijzondere stand. In onze ambulancebus konden bezoekers de digitale zorgwerkpak van de toekomst ontdekken en zelf ervaren hoe technologie ...meer

Mobile Healthcare Festival 2024

Hanneke Beukema en 79 anderen 4 commentaren • 5 reposts

Interessant Commentaar Reposten Versturen



Research



Content



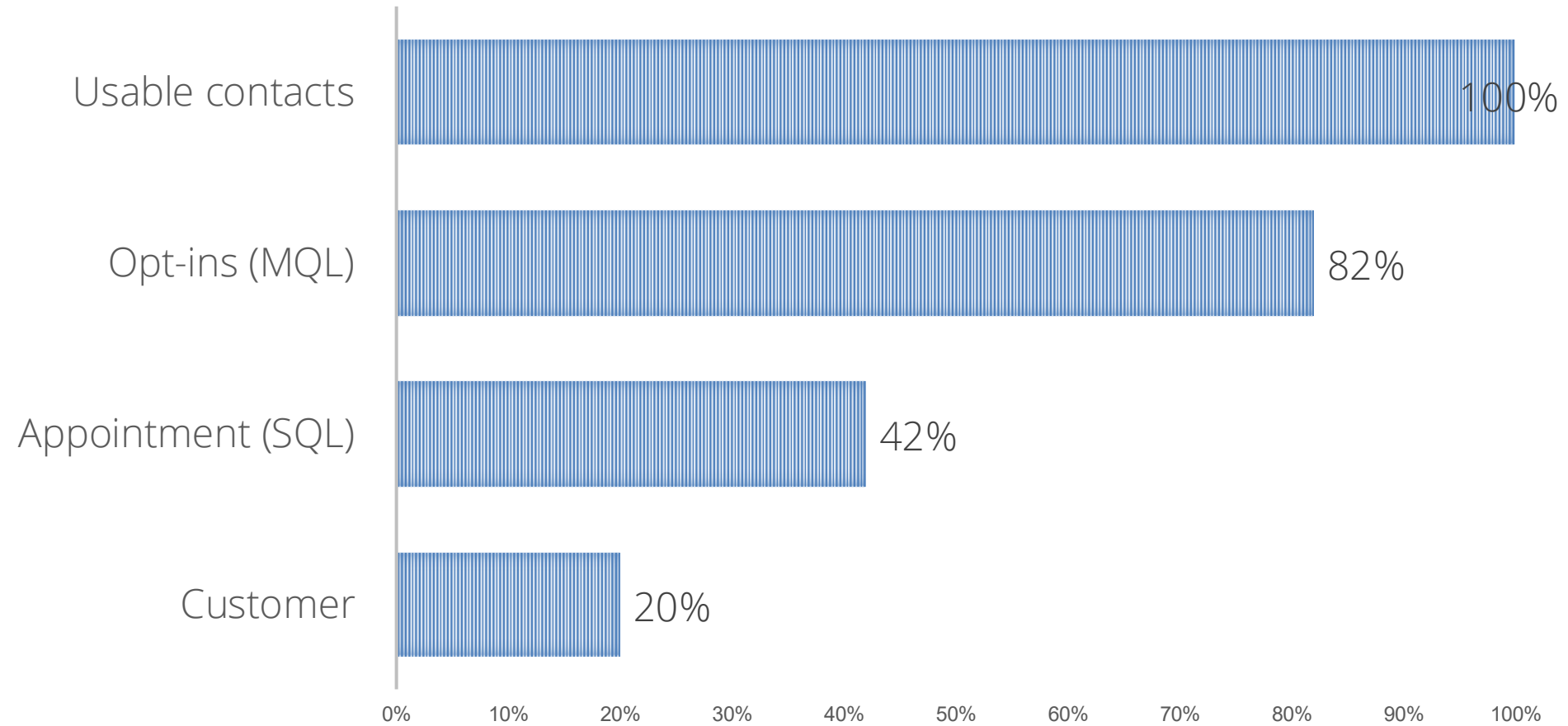
Afspraak



Network



BENCHMARK RESEARCH AVERAGE SALESFUNNEL



portland

Waar zit de bug in jouw MSP-
businessmodel?

Deelnemen →

Inhoud onderzoek

Je winstgevendheid verhogen. Aan het einde van de dag is dat waar het voor iedere MSP om draait. Meer grip op marge, minder operationele ruis en een business die niet alleen draait, maar ook waarde opbouwt. De vraag is niet óf het

een bug in het systeem. Zolang die niet wordt opgelost, blijven marges onder druk staan, ongeacht hoeveel klanten of tickets er worden toegevoegd.

Het Portland Performance PRISM is ontwikkeld om die bug

Genoeg over ons...

Hoe goed kent u de markt?

Hoe goed kent de markt u?

We vroegen het **aan onze markt.**



portland



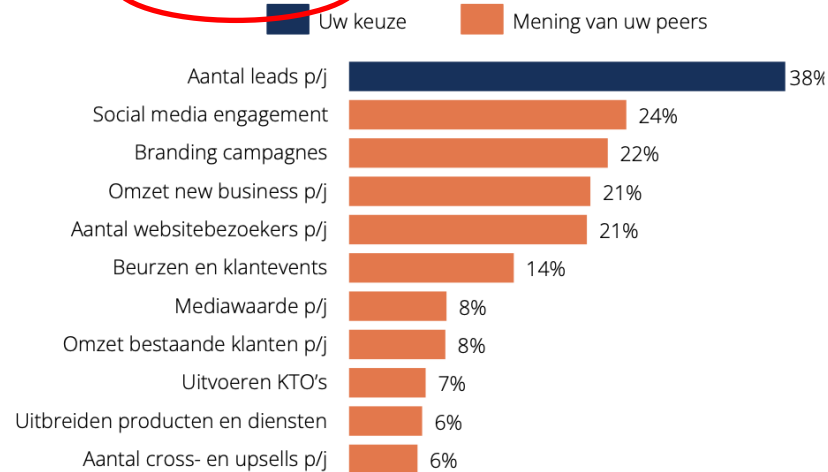
Even wat bald statements...



“Als je de markt alleen leert kennen via salesgesprekken,
loop je altijd achter de feiten aan.”

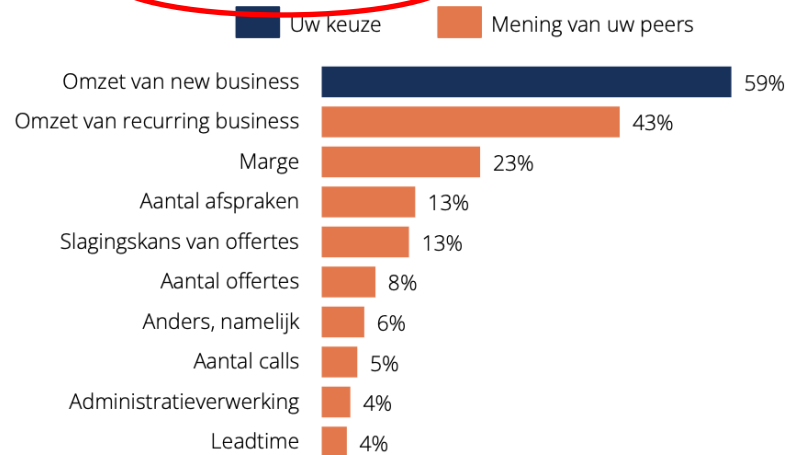
“Lage conversie is zelden een salesprobleem,
het is vaak een symptoom van een verkeerde doelgroep.”

44. Waar worden marketeers volgens u op afgerekend?



Wij zien dan ook dat 38% van de ICT-dienstverleners haar marketing stuurt op het aantal leads.

45. Waar worden salesmedewerkers volgens u op afgerekend?



Het zou beter zijn om te sturen op kwaliteit maar daar is een goede match met de doelgroep voor nodig...

8. Koude Acquisitie

Koude acquisitie is voor sommigen een zegen en voor anderen weer een obstakel, maar allen weet dat het essentieel is voor de groei binnen een bedrijf. Hoe worden potentiële klanten benaderd, zonder dat men ze eerder heeft ontmoet of gesproken? Met welke frequentie? Hoe betreft u deze "onbekende" in het proces?

18. Bent u het eens of oneens met de volgende stellingen?

☐ Uw keuze ☒ Ja ☐ Nee ☐ n.v.t.

We maken gebruik van "cold calling".



We komen genoeg "aan tafel" bij potentiële klanten die ons nog niet kennen.



De tijd welke wij besteden aan acquisitie van nieuwe klanten staat voldoende in verhouding met het rendement.



De doelstelling voor het aantal nieuwe klanten per jaar is bekend.



Sales is tevreden met de kwaliteit van de leads.



Linkedin wordt in door onze sales actief gebruikt als leadgenerator



Geen wonder dus dat...

45% van de ICT-dienstverleners komt niet genoeg "aan tafel" bij nieuwe klanten.

Bij 44% van de ICT-dienstverleners staat de tijd die besteed wordt aan "new business" niet voldoende in verhouding met het rendement.

In 45% van de gevallen is sales ontevreden met de kwaliteit van de leads.

13

14

15

16

17

18

Leer uw doelgroep beter kennen en ontdek nieuwe markten met
benchmarkonderzoek.

Direct inhoudelijke gesprekken op basis van een benchmarkrapport.

Verhoog conversie door te sturen op kwaliteit en inhoud.

Genereer relevante content voor uw netwerk.

... of resultaten ontvangen van ons
benchmarkonderzoek onder
ICT-dienstverleners?

Doe mee!





Dank u wel!