

# Van squashbaan naar kantoor en weer terug

Doral Media is een allround marketingbureau. Een aantal jaar geleden begonnen Milja en Annemieke Dorenbos dit bedrijf als telemarketingorganisatie. "Voor onze business-to-business klanten maken we bezoeksafspraken. Dat is onze core-business." Commercieel directeur Milja Dorenbos vertelt over haar passies: werken en topsport

"We hebben inmiddels elf telemarketeers in dienst die bezoeksafspraken maken voor accountmanagers van bedrijven. Maar we zijn géén callcenter, dat wil ik graag benadrukken. We hebben graag een professionele uitstraling, daarom werken onze telemarketeers vanuit huis." De afspraken die de telemarketeers maken moeten voldoen aan bepaalde criteria die door klanten van Doral Media zelf worden bepaald. Dorenbos: "Het zijn dus altijd goede afspraken, omdat de bedrijven zelf bepalen waaraan de afspraken moeten voldoen."



www.toonhendriksfotografie.nl

Je moet er als bedrijf wel voor zorgen dat je een specifieke insteek hebt als je aan telemarketing gaat doen. Dorenbos ligt dit toe: "Iedereen kan bijvoorbeeld bellen voor nieuwe software, maar daar maakt men echt geen afspraak voor. Afhankelijk van de branche waar je in zit, moet je dus met een specifiek product binnenkomen. Daarnaast werkt persoonlijk contact altijd in je voordeel."

## SalesFeed

SalesFeed is een handige tool die door Doral Media wordt ingezet voor hun klanten en inzicht geeft in de gegevens van zakelijke websitebezoekers. "Door bezoekers en hun interesse te herkennen, ontstaan waardevolle leads", aldus Dorenbos. "Met SalesFeed ontvangen onze klanten informatie over welke klanten of prospects hun website bezoeken, welke pagina's worden bezocht en hoe lang deze pagina's worden bezocht. Deze informatie zorgt ervoor dat klanten weten welke bedrijven interesse tonen in bijvoorbeeld hun product of dienst. Tevens wordt inzichtelijk wat de mate van interesse van de klant of prospect is. Dit is te meten aan de paginabezoeken en de duur van die bezoeken."

## Consumentenmarkt

Sinds kort begeeft Doral Media zich ook op de consumentenmarkt met de fran-

### Topsport

Naast haar werk voor Doral Media is Dorenbos ook een begenadigd squashster. Zo staat ze onder andere in de top 10 van Nederland en speelt ze op Europees niveau in drie competities. "Ik wil in mijn werk en sport de beste zijn", zegt Dorenbos. "Doordat ik beide zo leuk vind, gaat dit me ook makkelijk af. Net als het winnen van een wedstrijd, vind ik het een kick om een opdracht binnen te halen. Het is echt waar, topsport en bedrijfsleven hebben veel overeenkomsten. Het mooiste is dat ik beide banen goed kan combineren, omdat ik de mogelijkheid krijg om flexibel te werken en daardoor de mogelijkheid heb om mijn sport op dit niveau te kunnen beoefenen."

chise website [www.ilikedeals.nl](http://www.ilikedeals.nl). Doral Media ontfermt zich over het oosten van Gelderland en Overijssel. Dorenbos: "Bedrijven met consumenten als eindklant kunnen daar een waardecheque plaatsen. De eindklanten kunnen de cheque ontvangen door deze te delen op hun Facebook-pagina. Voor bedrijven kan dit qua naamsbekendheid interessant zijn, omdat de gemiddelde Nederlander 100 vrienden heeft op Facebook. De database is dus binnen de kortste keren enorm groot en daar kunnen ze altijd acties op blijven doen." ■

**Doral Media**  
Edisonstraat 109a  
7006 RB Doetinchem  
T: 0314-354399  
F: 0314-354600  
E: [info@doralmedia.nl](mailto:info@doralmedia.nl)