

User Story



Un Lead Generation plus rentable grâce aux données et aux équipes de Computer Profile !

Toute bonne campagne de Lead Generation repose sur une base de données actualisée, une segmentation approfondie et un bon script. Pas de miracle si vos données sont obsolètes. C'est ce qu'a pu constater Marnix van Meer, Product & Marketing Director chez CRYPSYS Data Security. L'an dernier, il a été témoin d'une amélioration des résultats des campagnes de télémarketing.

Sur quel marché la stratégie de marketing de CRYPSYS Data Security se concentre-t-elle ?

CRYPSYS Data Security est active depuis 21 ans dans la distribution de solutions de sécurité ICT dans le Benelux. La complémentarité des solutions permet d'offrir une gamme complète de solutions de sécurité. Marnix van Meer explique : « Notre entreprise se focalise entièrement sur le marché B2B. Avec plus de 750 revendeurs, nous avons une couverture équilibrée du marché Benelux. Un groupe cible important de CRYPSYS est le marché de remplacement, pour lequel les utilisateurs de solutions de sécurité doivent être convaincus de l'efficacité de notre produit. Notre stratégie de marketing nous permet en outre d'approcher des revendeurs ou des clients existants mais aussi d'en chercher d'éventuels nouveaux. Les informations relatives au type de produit utilisé par les organisations sont notamment issues de la base de données Computer Profile. Autrefois, nous utilisions souvent des bases de données qui s'avéraient obsolètes dans la pratique. Certaines personnes de contact avaient changé de fonction ou ne travaillaient même plus dans l'entreprise. Avec la base de données Computer Profile, ce n'est pas le cas. De plus, Computer Profile comprend parfaitement nos besoins et nous aide à réunir la base de données et le script de télémarketing. C'est en l'utilisant qu'on comprend la valeur ajoutée de la base de données de Computer Profile »

Y a-t-il un changement visible dans les résultats des campagnes de télémarketing ?

« Depuis que nous travaillons avec la base de données Computer Profile, nous constatons une amélioration sensible de nos résultats. Nous avons récemment lancé une campagne visant un groupe cible spécifique. Nous nous sommes concentrés sur des entreprises comptant cent à cinq cents utilisateurs, hors secteur de l'enseignement. La base de données contient une quantité importante d'informations par client, ce qui facilite les segmentations spécifiques de ce type. Au total, nous avons approché 780 organisations, dont 128 sont devenues des prospects qualifiés. Soit un rendement de 16,4 pour cent, alors qu'avec notre ancienne base de données, nous n'atteignons un rendement que de six pour cent. Il s'agit là d'un net progrès, ce qui nous amènera certainement à déployer davantage de campagnes en nous appuyant sur la base de données. La combinaison d'une base de données actualisée, d'une segmentation approfondie, de la connaissance de Computer Profile et de notre propre équipe de télémarketing augmente notre ROI. Et c'est là le but poursuivi par toute organisation. »

À propos de CRYPSYS Data Security

CRYPSYS Data Security S.A. est spécialisée dans la sécurité informatique depuis 21 ans. Son portefeuille se compose de solutions B2B complémentaires, ce qui permet d'offrir une gamme complète de solutions de sécurité.

L'entreprise croit en une approche totale de la problématique de la sécurité informatique, caractérisée par l'organisation des éléments, la discipline et les produits. C'est la raison pour laquelle CRYPSYS propose – via son réseau de plus de 750 revendeurs répartis dans le Benelux – des services d'expertise et de consultance en plus de ses différentes solutions.