

Enorme rendementsverbetering door actuele data en kennis

Verouderde data en resultaten gaan niet samen. Een up-to-date database, grondige segmentatie en ROI echter wel. Dit heeft ook Marnix van Meer, product & marketing director bij CRYPSYS Data Security, ondervonden. Hij zag de resultaten van de telemarketingcampagnes het afgelopen jaar groeien.

Op welke markt concentreert de marketingstrategie van CRYPSYS Data Security zich?

CRYPSYS Data Security richt zich als distributeur van ICT security-oplossingen al 21 jaar op de Benelux. Doordat de oplossingen complementair aan elkaar zijn, is het mogelijk om een complete range aan beveiligingsoplossingen aan te bieden. Marnix van Meer: "Ons bedrijf focust zich volledig op de B2B markt. Met meer dan 750 resellers hebben wij een gezonde spreiding binnen de Benelux gerealiseerd. Een belangrijke doelgroep van CRYPSYS is de vervangingsmarkt, waarbij gebruikers van security-oplossingen overtuigd moeten worden van ons product. Daarnaast benaderen wij middels onze marketingstrategie bestaande resellers en klanten, maar ook eventuele nieuwe resellers en klanten. De informatie over welke organisaties welk product gebruiken, halen wij onder andere uit de Computer Profile database. Voorheen hebben wij regelmatig gebruik gemaakt van databases die in de praktijk verouderd bleken te zijn. Contactpersonen waren van functie gewisseld of zelfs niet meer werkzaam binnen de organisatie. Met de Computer Profile database is dit niet het geval en bovendien begrijpt Computer Profile precies wat we willen en helpen zij ons met het bij elkaar brengen van de database en het telemarketingscript. Met alleen de aanschaf van een database voeg je nog geen waarde toe aan je campagnes."

Is er een zichtbare verandering in de resultaten van de telemarketingcampagnes?

"Sinds we met de Computer Profile database werken, zijn de resultaten sterk verbeterd. Onlangs zijn we gestart met een deelcampagne voor een specifieke doelgroep. We hebben ons gericht op organisaties met honderd tot vijfhonderd gebruikers, honderd tot duizend werkplekken en onderwijs uitgesloten. De database bevat heel veel informatie per klant, waardoor dergelijke specifieke segmentaties eenvoudig te maken zijn. In totaal hebben we 780 organisaties benaderd, waaruit 128 gekwalificeerde prospects zijn gekomen. Dit is een rendement van 16,4 procent, terwijl we met onze oude database maar zes procent rendement behaalden. Dit is een enorme verbetering die er toe leidt dat we zeker meer campagnes zullen gaan ontplooiën op basis van de database. De combinatie van een up-to-date database, grondige segmentatie, de kennis van Computer Profile en ons eigen telemarketingteam leveren ons een hogere ROI op en dat is waar iedere organisatie naar zoekt."

Over CRYPSYS Data Security

CRYPSYS Data Security B.V. is al 21 jaar specialist op het gebied van informatiebeveiliging. Het portfolio bestaat uit B2B oplossingen die complementair zijn aan elkaar. Het is daardoor mogelijk om een complete range aan beveiligingsoplossingen aan te bieden.

De organisatie gelooft in een totaalaanpak van het informatiebeveiligingsprobleem, gekenmerkt door de elementen organisatie, discipline en producten. Daarom biedt

CRYPSYS via haar resellers, naast de verschillende oplossingen, ook deskundige service- en consultancy diensten. CRYPSYS heeft meer dan 750 resellers in de Benelux.