

Dimension Data: concrete resultaten uit telemarketingcampagne

“Dimension Data is een global IT system integrator en levert diensten en oplossingen die bedrijven helpen hun IT-infrastructuur te plannen, bouwen en te ondersteunen. We hebben hiervoor een doelgroepspecifieke marketingstrategie”, aldus Erik Bakker, Marketing Manager bij Dimension Data Nederland. “Ook onze telemarketingcampagne hebben wij op dezelfde wijze ingericht.”

Op welke manier bereikt Dimension Data haar doelgroep?

“Acht jaar geleden zijn wij op projectmatige basis gestart met de database van Computer Profile. Dit bleek een goede aanvulling op onze eigen CRM-omgeving. Na verloop van tijd bleek er steeds meer behoefte te zijn aan de databaseselecties en hebben wij besloten een abonnement te nemen, zodat we continu toegang hebben tot de gegevens in de database. Onze accountmanagers maken op regelmatige basis doelgroepsselecties voor diverse activiteiten. Bedrijfsgegevens en contactgegevens zijn hierdoor altijd binnen handbereik.”

En de telemarketingcampagne?

“Kort geleden hebben wij deelgenomen aan een congres waar een zeer specifieke groep bezoekers aanwezig was. We wilden graag in contact blijven met deze groep en hebben besloten een telemarketingcampagne te starten. In het verleden hebben wij wel eens een dergelijke campagne vanuit de eigen organisatie uitgevoerd, maar bleek het moeilijk de focus op de campagne te houden in verband met andere werkzaamheden. Ook waren de acties gebaseerd op ‘koudere’ segmentatie. Dit maal besloten we om de campagne door Computer Profile uit te laten voeren. Zij hanteren een zeer solide aanpak. Er wordt gestart met een eerste gesprek en daarna vinden de oriëntatie en de briefing plaats. In samenwerking met Computer Profile is de initiële doelgroep, de congresbezoekers, uitgebreid door middel van een zorgvuldige databaseselectie. Wekelijks ontvangen we nu een rapportage waarin de resultaten van de campagne worden weergegeven. Daarnaast kunnen onze accountmanagers op elk gewenst moment op de hoogte blijven van de voortgang van de campagne, doordat de gespreksverslagen altijd digitaal beschikbaar zijn. Dit is een heel transparante aanpak. De voortgang ziet er veelbelovend uit. Er komen concrete leads uit de campagne die goed aansluiten bij onze doelstellingen.”

Dimension Data combineert expertise op het gebied van netwerken, security, unified communications en contact center-technologie met unieke vaardigheden op het gebied van consulting, integratie en managed services. Hiermee biedt Dimension Data klanten op maat gemaakte oplossingen. Het bedrijf heeft uitgebreide partnerships met de belangrijkste fabrikanten om de best passende oplossingen aan zijn klanten te bieden. www.dimensiondata.com/nl