

### **Easynet professionnalise son approche marketing**

Easynet a expérimenté dans la pratique l'importance d'une base de données à jour. « Après avoir comparé différentes bases de données, nous avons décidé de travailler avec la base de données de Computer Profile à travers toute l'Europe, » explique Claudia Nieuwland, Global Marketing Planning Manager chez Easynet Global Services. « Celle-ci est parfaitement actualisée et très complète. »

### **Quelle stratégie marketing Easynet adopte-t-elle ?**

Easynet fournit des services de gestion de réseau, d'hébergement et de téléprésence dans le monde entier. L'entreprise est un « challenger » sur ce marché. Claudia Nieuwland nous en dit plus : « Nous disposons d'un vaste réseau à ramification mondiale et de plusieurs grands centres de données. Notre stratégie marketing est orientée, d'une part, vers les clients existants sur lesquels nous appliquons une vente incitative et croisée et, d'autre part, vers de plus importants prospects disposant de plusieurs sites et entreprises internationales. Ces dernières années, nous avons modifié notre groupe cible : des PME, nous nous sommes tournés vers des organisations internationales plus importantes comptant au minimum 250 travailleurs. Ce changement de groupe cible a impliqué une nouvelle prise de connaissance du marché. Dans ce cadre, une bonne base de données constitue naturellement un outil indispensable. »

Computer Profile est l'initiateur du European Market Intelligence Group (EMIG), une entreprise conjointe de fournisseurs locaux européens de bases de données marketing pour l'IT et les télécommunications. Cette initiative permet aux producteurs et fournisseurs IT de répertorier avec précision les décideurs IT et d'avoir un aperçu complet de l'infrastructure IT et de communication au sein de leur groupe cible au niveau européen. La base de données est proposée dans un format cohérent via une application logicielle basée sur le web. Claudia Nieuwland explique : « En Belgique et aux Pays-Bas, nous travaillons avec la base de données Computer Profile depuis bon nombre d'années déjà. Début 2009, nous avons décidé de passer de plusieurs bases de données locales sur un système unique à la base de données du EMIG. Notre expérience avec Computer Profile nous a permis de constater que cette base de données est généralement à jour, ce qui ne va pas de soi. Comme nous menons régulièrement des actions de marketing direct, nous désirons être sûrs d'atteindre la bonne personne : le directeur IT ou le CIO. »

### **Avez-vous récemment mené une action de marketing intéressante ?**

« Après une segmentation minutieuse réalisée avec l'aide de la base de données Computer Profile, nous avons mené une action de marketing direct très ciblée et ludique en Europe : nous avons envoyé un 'masque bio' portant notre logo, *You could also be protected by videoconferencing*, une manière légère de faire référence à la pandémie mondiale. Grâce à la bonne segmentation et au suivi par Sales, des rendez-vous ont déjà été pris – avant la fin de l'action – avec plus de six pour cent des prospects. Notre organisation marketing a vraiment fait un grand pas en matière de professionnalisation en utilisant une base de données uniforme dans toute l'Europe. Nous avons l'intention de bientôt intégrer notre propre base de données à celle de

Computer Profile afin de rassembler encore plus de connaissances sur notre marché et de poursuivre notre recherche active de prospects intéressants. »

**À propos d'Easynet**

Easynet est un fournisseur international de services de gestion de réseau, de téléprésence et d'hébergement qui a pour groupe cible les grandes entreprises du monde entier. Easynet dispose d'une vaste infrastructure de réseaux et d'hébergement nationale et internationale et se distingue par un excellent service à la clientèle.

L'approche d'Easynet s'appuie sur la compréhension, la conception et la fourniture de solutions orientées vers les besoins des clients et sur une collaboration fructueuse avec des partenaires. Easynet déploie ses activités en Europe, en Asie et en Amérique du Nord.

Grâce à ces efforts, Easynet travaille avec quelques clients importants, dont Bridgestone, EDF, Domo, Ford Motor Company, Tele Atlas, Yakult et Hallmark.

Easynet fait partie du groupe British Sky Broadcasting (BSkyB). Pour toute information complémentaire concernant Easynet, consultez [www.easynet.com](http://www.easynet.com).