

Easynet professionaliseert marketingaanpak

Hoe belangrijk een up-to-date database is ondervond Easynet in de praktijk. “Na een vergelijking tussen verschillende databases hebben we ervoor gekozen om binnen heel Europa met de database van Computer Profile te gaan werken”, vertelt Claudia Nieuwland, Global Marketing Planning Manager bij Easynet Global Services. “Deze wordt zeer goed up-to-date gehouden en is erg compleet.”

Welke marketingstrategie gebruikt Easynet?

Easynet is wereldwijd aanbieder van managed network, hosting en telepresence services. Binnen deze markt is Easynet een challenger. Claudia Nieuwland: “Wij beschikken over een groot wereldwijd vertakt netwerk en verschillende grote datacenters. Onze marketingstrategie richt zich enerzijds op bestaande klanten op wie we up- en cross-selling toepassen en anderzijds op grotere prospects met meerdere vestigingen en internationale bedrijven. De afgelopen jaren hebben wij onze doelgroep aangepast van het MKB naar grotere internationale organisaties vanaf 250 werknemers. Omdat onze doelgroep de afgelopen jaren is veranderd, moesten we de markt opnieuw leren kennen. Een onmisbare tool hiervoor is natuurlijk een goede database.”

Computer Profile is initiatiefnemer van de European Market Intelligence Group (EMIG), een gezamenlijke onderneming van lokale Europese marketingdatabase aanbieders voor IT en Telecom. Dit biedt IT-producenten en leveranciers de mogelijkheid om nauwkeurig de IT-beslissers in kaart te brengen en een compleet overzicht te hebben van de IT- en communicatie-infrastructuur binnen hun beoogde doelgroep op Europees niveau. De database wordt aangeboden in een consistent format via een webgebaseerde software-applicatie. Claudia Nieuwland: “In België en Nederland werken we al jaren met de Computer Profile database. Begin 2009 hebben we besloten om over te gaan van meerdere lokale databases op één systeem naar de database van de EMIG. Uit onze ervaring met Computer Profile blijkt dat deze veelal up-to-date is, iets wat niet vanzelfsprekend is. Omdat we regelmatig direct marketing acties uitvoeren, willen we wel zeker weten dat we de juiste persoon bereiken: de IT-director of CIO.”

Hebben jullie recentelijk een interessante marketingactie uitgevoerd?

“Na een grondige segmentatie met behulp van de Computer Profile database hebben wij een zeer gerichte en ludieke direct marketing actie gedaan binnen Europa: we hebben een ‘bio mask’ uitgestuurd met ons logo erop en ‘*You could also be protected by videoconferencing*’, waarmee we op een luchtige manier naar de wereldwijde pandemie refereren. Dankzij de goede segmentatie en follow-up door sales is er nu al, voor het einde van de actie, met meer dan zes procent van de prospects een afspraak gemaakt. Onze marketingorganisatie heeft echt een professionaliseringsslag gemaakt door binnen heel Europa een uniforme database in te zetten. Binnenkort gaan we ook onze eigen database integreren met die van Computer Profile om nog meer inzicht in onze markt te vergaren en actief te kunnen blijven zoeken naar interessante prospects.”

Over Easynet

Easynet is een internationale aanbieder van managed netwerken, telepresence en hostingdiensten, met focus op grote ondernemingen wereldwijd. Easynet heeft een uitgebreide nationale en internationale netwerk- en hosting-infrastructuur, en

onderscheidt zich door een uitstekende klantenservice. De benadering van Easynet is gebaseerd op het begrijpen, ontwerpen en leveren van klantgerichte oplossingen en op succesvolle samenwerking met partners. Easynet heeft vestigingen in Europa Azië en Noord Amerika.

Dankzij deze inspanningen werkt Easynet samen met een aantal grote klanten, voorbeelden zijn Bridgestone, EDF, Domo, Ford Motor Company, Tele Atlas, Yakult en Hallmark. Easynet is onderdeel van British Sky Broadcasting (BSkyB). Ga naar www.easynet.com voor meer informatie.