

PC-WARE: Acquisitie is een vak apart

“PC-WARE heeft een onderscheidende acquisitiestrategie. Wij profileren PC-WARE als kennispartij en gaan de dialoog aan met potentiële klanten”, aldus Stephanie Fromberg, Senior Marketing Communication & PR consultant bij PC-WARE.

Hoe bereikt PC-WARE de doelgroep?

“Wij hebben hiervoor een uitgebreid acquisitieproces ingericht. Via verschillende marketingactiviteiten op acquisitie niveau worden potentiële klanten door dit systeem geleid en gekwalificeerd in het Acquisition Management System. Het begint allemaal met de database. Wij gebruiken de database van Computer Profile om de doelgroep te segmenteren, deze informatie wordt vervolgens aan het begin van het salestraject ingebracht. Dit traject bestaat uit twee fases, de leadgeneratie- en de prospectfase. Via verschillende Direct Marketing acties leiden wij bedrijven door dit traject. In het Acquisition Management System kunnen wij precies zien in welke fase zij zich bevinden. Hiermee wordt bepaald welke actie op welke potentiële klant wordt losgelaten.”

Hoe zien deze marketingacties er uit?

“Er is bijvoorbeeld een speciale landingspagina ingericht met uitingen over de dienstverlening van PC-WARE”, licht Kees van Pijlen, Business Unit Manager Acquisitie bij PC-WARE toe. “Hierop kunnen geïnteresseerden een reactie achterlaten of een enquête invullen. Om de doelgroep op deze pagina te krijgen maken we gebruik van een callcenter, Google campagnes en PR. Wanneer geïnteresseerden een reactie achterlaten kunnen ze opnieuw benaderd worden, nu met een specifieke boodschap. Zo komen ze van de leadgeneratiefase in de prospectfase. Vanaf hier is het eventueel mogelijk om als toevoeging op de acquisitieactiviteiten ook corporate marketingactiviteiten in te zetten. Aangezien elke prospect in deze fase een eigen weg bewandeld, kan bekeken worden wie hiervoor wel of niet in aanmerking komt. Een goed voorbeeld van een dergelijke activiteit is de PC-WARE Experience, een jaarlijks evenement over trends in de markt, dat PC-WARE organiseert.”

“Acquisitie is een vak apart en een langdurig traject, hiervoor hebben wij bewust een speciale business unit ingericht. Deze unit enthousiasmeert de doelgroep met verschillende instrumenten, om hen de weg van prospect tot klant te laten bewandelen. De klanten die hieruit voortkomen worden overgedragen aan de Account Managers van de verantwoordelijke Business Unit. Zij bedienen deze klant met hun kennis en kunde zodat het een tevreden en dus blijvende klant wordt.”

Over PC-WARE

PC-WARE Information Technologies AG is een van de toonaangevende, onafhankelijke IT-service providers in Europa. Met betrekking tot de kernactiviteiten software licensing en Software Asset Management, is PC-WARE marktleider in Europa. Het bedrijf ziet zichzelf als een leverancier van compleet softwaremanagement. Met meer dan 1.400 medewerkers bedient PC-WARE een klantenportefeuille van circa 85.000 zakelijke klanten, met vestigingen in 23 landen in Europa, Afrika en Azië.