

### **QlikTech: investeren in kwalitatieve data onmisbaar voor marketing ROI**

Het verwerken van leads is een even grote uitdaging als het genereren van leads. Om resultaat te behalen moet de data niet alleen gekwalificeerd worden, maar ook gestructureerd. Natasha Mutepuka, Marketing Manager bij QlikTech (NASDAQ:QLIK) Netherlands, vertelt hoe QlikTech de ROI verhoogde op de marketingactiviteiten.

#### **Hoe ziet de sales- en marketingstrategie van QlikTech er uit?**

“QlikTech is de leverancier en ontwikkelaar van de BI-oplossing QlikView. Vanuit de Benelux coördineren wij ook de marketingactiviteiten voor Israël, Turkije en Oost-Europa. Wij hebben een direct en indirect verkoopkanaal, met ongeveer zestig resellers voor wie wij ook leads genereren. Ongeveer twee jaar geleden zijn wij op zoek gegaan naar een externe database, omdat ons eigen CRM-systeem niet meer up-to-date was en telemarketing kostbare tijd verloor met het nabellen van verouderde contactgegevens. Dit had grote invloed op de motivatie. Daarnaast bleek ook dat nieuwe leads moeilijk te integreren waren in ons eigen systeem, waardoor we nooit over een complete database beschikten. Om dit te verbeteren, kozen wij voor de database van Computer Profile en al snel zagen wij dat medewerkers minder tijd hoefden te besteden aan het controleren van gegevens en meteen de juiste persoon te spreken kregen.”

#### **Kunt u een voorbeeld geven van een recente leadgeneratiecampagne?**

“Gedurende het hele jaar voeren wij diverse segment- en functiespecifieke campagnes uit. Met de Computer Profile database kunnen wij hele nauwkeurige selecties maken, waardoor we in staat zijn optimaal te profiteren van account marketing. De doelgroep wordt door Computer Profile benadert met een doelgroepgerichte e-mail en vervolgens rollen wij een zogeheten multi-touch campagne uit. Wij bieden diverse calls-to-action, zoals whitepapers, uitnodigingen voor seminars of één-op-één afspraken. Dergelijke campagnes voeren we niet alleen voor de eigen organisatie uit, maar ook vaak voor of in samenwerking met partners. Wekelijks ontvangen wij van Computer Profile een rapportage, waarin we onder andere kunnen zien wie er op de mailing geklikt hebben. Zodra iemand heeft gereageerd, starten we direct met de juiste lead nurturing. Omdat we over gedetailleerde informatie beschikken over onze klanten en prospects, weten we exact welk pad we moeten nemen om ze in onze sales cycle te brengen.”

“Onze totale database, waarin onder meer ook Israël en Turkije zijn opgenomen, is nu dankzij Computer Profile voor zestig procent up-to-date. Op dit moment kijken we naar samenwerkingsmogelijkheden met Europese partners van Computer Profile om ook in deze landen datakwaliteit structureel te verbeteren. Hiermee verwachten we uiteindelijk door te groeien naar 85 procent. Wij vertrouwen nu volledig op onze database en laten onze oude data zonder extra check overschrijven door de data van Computer Profile. De gaten zijn opgevuld, de response rate is verhoogd en onze pijplijn groeit nog steeds. Praten met de juiste mensen en de juiste informatie delen, hiervoor is een investering in goede data onmisbaar.”

## **Over QlikTech**

De krachtige en toegankelijke Business Intelligence oplossing van QlikTech stelt organisaties in staat om betere en snellere beslissingen te nemen. Het product QlikView levert enterprise-class analyses en eenvoudige zoekfuncties met hetzelfde gebruiksgemak als kantoorsoftware. De in-memory associatieve zoektechnologie, waarin QlikTech een pioniersrol vervult, maakt real-time berekeningen die business professionals inzicht verschaft door middel van intuïtieve data exploratie. Anders dan met traditionele Business Intelligence biedt QlikView een terugverdientijd van dagen of weken, in plaats van maanden, jaren of zelfs helemaal niet. Ga voor meer informatie naar [www.qlikview.com](http://www.qlikview.com).