

Tyneso haalt ruimschoots ROI op lead generatie

Niet alleen grote bedrijven houden zich grootscheeps bezig met sales & marketing. Bij het jonge Tyneso (opgericht in juni 2005) neemt lead generatie ook een zeer belangrijke rol in de bedrijfsvoering in. Vanuit Strombeek-Bever in België is Tyneso ICT-partner voor met name MKB bedrijven met of zonder een eigen ICT-afdeling. Het bedrijf verzorgt onder andere consultancy en de eigenlijke implementatie van projecten. Tyneso maakt hiervoor gebruik van drie specifieke leveranciers, namelijk HP, Cisco en Sony. Het grote voordeel hiervan voor de klant is dat de specialisten van Tyneso specifiek zijn getraind voor de implementatie van deze producten en daarmee onderscheidt Tyneso zich op de markt. Tyneso's primaire doelstelling bestaat uit het creëren van een stevige klantenbasis. Daartoe hanteert deze ICT specialist drie manieren van lead generatie, zo leren we van Steven Tytgat, General Manager bij Tyneso.

“Enerzijds volgen we running projects uit de Computer Profile database op. In de database kunnen we zien welke potentiële klanten bezig zijn met een project waarbij wij kunnen ondersteunen. Dit is vaak een goede ingang voor ons. Daarnaast heeft Computer Profile voor ons gesegmenteerd op ondernemingen met twintig tot honderd werkplekken, deze vallen direct in onze doelgroep. Wij gebruiken dit gedeelte van de database voor onze lead generatie. Onze sales mensen gebruiken hiervoor bijvoorbeeld de kennis die we hebben van de verschillende markten. Als blijkt dat bij verschillende advocatenkantoren bijvoorbeeld interesse in telewerken bestaat, hebben we al een duidelijke invalshoek om soortgelijke bedrijven te benaderen.”

Tyneso verstuurt zes maal per jaar een digitale nieuwsbrief. In deze nieuwsbrief worden twee aspecten van de dienstverlening uitgelicht. Voor de samenstelling van de nieuwsbrief kijkt het bedrijf naar trends in de markt. In een informerende inleiding komen onderzoeksgegevens en ontwikkelingen in de specifieke markten aan bod. Tyneso profileert zich zo als specialist richting haar klanten en potentiële klanten. Naar aanleiding van de kliks op de nieuwsbrief kan het bedrijf zien welke partijen geïnteresseerd zijn in dergelijke informatie, deze worden vervolgens door het salesteam benaderd.

“Vooralsnog is de Computer Profile database de belangrijkste tool in onze lead generatie. Wij zijn het levende bewijs dat het gebruik van een externe database ook voor kleine bedrijven rendabel is. Aan de eerste mailing op basis van de gegevens van Computer Profile hebben we al twee klanten overgehouden. Daarmee hebben we ruimschoots ROI behaald.”

In de toekomst wil Tyneso haar acties uitbreiden met een gedrukte mailing, één a twee keer per jaar. Ook organiseert het bedrijf in samenwerking met de Kamer van Koophandel jaarlijks een groot feest op het kasteel waar het bedrijf gevestigd is. “Daar komen heel veel mensen op af: zowel huidige als potentiële klanten. We houden hier veel contacten aan over, wat belangrijk is voor een jong bedrijf.”