

User Story



Colt: meer prospects beter in kaart

“Bij Colt zijn marketing en sales nauw met elkaar verbonden. Beide disciplines maken gezamenlijk gebruik van een campagnemanagement systeem waarin we heel kort op het leadgeneratieproces kunnen werken. Segmentatie is daarbij erg belangrijk”, aldus Marco Quispel, Marketing Director bij Colt.

Wat betekent dit voor de sales- en marketingstrategie?

“Onze sales bestaat uit drie onderdelen. Direct sales, die zich vooral richt op de top 250-klanten. Daarnaast hebben we indirect sales, waar we met partners aan werken, en wholesales, die zich bezighoudt met de onderhandelingen met andere telecom providers. Sales wordt binnen Colt professioneel aangepakt met een campagneproces dat nauwkeurig wordt gevolgd en bijgehouden in onze CRM-database. Onze aanpak is erg succesvol, door een sterke focus, goede segmentatie en het nauwkeurig bewaken van het gehele proces.”

Wat houdt het campagneproces in?

“Voordat wij een doelgroep benaderen, bepalen we wat de value proposition van Colt voor die specifieke doelgroep is. De gegevens die we gebruiken, filteren we uit de Computer Profile database. We segmenteren bijvoorbeeld op bedrijven in verzamelgebouwen waarin we al een klant hebben of op branche waarin we al referenties hebben. Hierbij volgen we het traject van een direct mailing gevolgd door een nabel-actie. Het is heel belangrijk om dit proces goed te sturen en kwalitatief goede leads te genereren. Zowel de kwaliteit van ons eigen CRM-systeem als de kwaliteit van de Computer Profile database zijn hierbij belangrijk.”

“Sinds we gebruik maken van de Computer Profile database kennen we meer prospects dan voorheen en hebben we ze beter in kaart. We hebben een abonnement op het wekelijkse mutatieoverzicht, waarin alle veranderingen in de database overzichtelijk zijn samengevat. Dit is voor ons een goed instrument om op de hoogte blijven van marktontwikkelingen. Vooral onze sales maakt goed gebruik van deze informatie.”

Over Colt

Colt staat voor ‘City of London Telecom’ en is een Europese aanbieder van zakelijke telecomdiensten. Via een glasvezelnetwerk levert Colt diensten aan bedrijven en overheden in Europa in de vorm van voice-, bandbreedte-, e-business- en managed network services. Daarnaast beschikt Colt over nationale DSL-dekking in de dertien landen om middelgrote ondernemingen te bedienen. COLT bezit en beheert 20.000 km netwerk, heeft meer dan 50.000 klanten in diverse sectoren en heeft dertien COLT data centra in Europa.