

User Story



Sales is persoonlijk

“Bij Compu’Train is het uitgangspunt: ‘Opleiden is persoonlijk’, hierop is onze marketing en sales strategie gebaseerd”, aldus Jan Remko Yntema, manager marketing bij Compu’Train.

Hoe bereikt u uw doelgroep?

“Vorig jaar kwamen wij op een punt in onze strategie waar we onze sales effectiever wilden inzetten. Wie zijn onze potentiële klanten, welke omvang hebben zij en welke databases en software wordt gebruikt? Dit om onze klanten en prospects nog gericht en persoonlijker te kunnen benaderen. Voorheen maakten we voor ICT gerelateerde gegevens gebruik van de Harte Hanks database. De datakwaliteit daarvan bleek voor ons niet toereikend, daarom hebben wij gekozen om in plaats van Harte Hanks de database van Computer Profile te gaan gebruiken.”

“We gebruiken de database op twee niveaus, allereerst om marktanalyses te maken van onder andere de trainingbehoefte en ten tweede voor sales om specifieke bedrijfsinformatie te vinden.”

Hoe is de marketing en sales strategie opgebouwd?

“De marketing en sales strategie is onderverdeeld in drie segmenten, met allemaal een eigen benadering. Het A segment, dit zijn de 100 grootste klanten van Compu’Train, voor deze groep hebben wij tien accountmanagers die constant opleidingswensen inventariseren en trajecten vormgeven.”

“Het tweede segment is het C segment, hier focussen we op bedrijven met meer dan 200 geautomatiseerde werkplekken. We hebben hiervoor een salesteam dat zowel klanten als prospects benaderd. Hiervoor hebben we een selectie gemaakt op het aantal geautomatiseerde werkplekken. Nu hebben wij goed in kaart welke bedrijven we willen benaderen. In de database kunnen we vervolgens zien welke software of databases er worden gebruikt en ons aanbod daar op aanpassen. Zo waarborgen wij de persoonlijke benadering.”

“Voor het derde segment hebben we een heel andere aanpak. Dit segment bestaat uit de kleinere bedrijven. Wij hebben er voor gekozen om deze niet direct te benaderen. Alle klandizie uit deze groep komt voort uit inbound aanvragen, bereikt door massacommunicatiemiddelen zoals onze websites, advertenties en radiocommercials.”

Over Compu’Train

Compu’Train verzorgt ICT-trainingen in de business to business markt voor zowel

eindgebruikers als specialisten en biedt een portfolio van meer dan 500 ICT-trainingen. Opleiden is de corebusiness van Compu'Train. Dit betekent dat de volle focus van de organisatie ligt op het zo goed en plezierig mogelijk opleiden van mensen.