



Klantcase

EFFECTIEVE KLANTENWERVING MET LEAD NURTURING EN LEADSCORING

Door het aanbieden van gerichte content converteert DTG bezoekers aan DTG.nl naar leads. Om deze leads vast te leggen, te identificeren en op het juiste moment uit te leveren aan sales, ging DTG opzoek naar een lead nurturing proces. Met de Ternair Marketing Cloud worden leads die voldoen aan de leadscore geautomatiseerd op het juiste moment uitgeleverd aan sales.

“DTG heeft voor Ternair Marketing Cloud gekozen omdat het alle functionaliteiten biedt om de klant- en prospect interactie over alle kanalen te beheersen en te initiëren.”

Klantcase

“De implementatie was in no-time gereed, inclusief het customizen om het platform naadloos aan te laten sluiten op de processen en organisatie van DTG.”

DTG wil groeien in klanten, in vaste klanten en in de omzet per klant. Om dit waar te maken, heeft DTG een proces nodig, dat op een effectieve manier nieuwe klanten werft onder suspects en prospects. En een lead nurturingproces dat deze suspects en prospects stap-voor-stap met relevante communicatie informeert en converteert naar klanten.

Lead nurturing en lead scoring

Met de Ternair Marketing Cloud wordt van alle bezoekers een ‘single customer view’ opgebouwd (profielgegevens, contracten, contacten, wat heeft de prospect / klant op welk moment gedaan / ontvangen via welk kanaal). Om de bezoekers vervolgens te converteren naar leads vindt er lead scoring plaats op basis van downloads, deelname aan workshops en overige contactmomenten met DTG. Om dit proces te voeden worden in de campagnemanagement tool dagelijks volledig geautomatiseerd event-driven campagnes verstuurd op basis van (realtime) gedragsdata en leadscores. Eenmaal gekwalificeerde leads worden geautomatiseerd doorgezet als “sales task” naar het CRM-systeem van DTG. Deze leads zijn via een leadform zichtbaar voor sales waarbij alle achterliggende informatie van de prospect / klant beschikbaar en inzichtelijk is. Op deze manier kan sales goed inspelen op de situatie van leads. Om de salesfunnel door te meten en te rapporteren wordt de reporting tool van Ternair ingezet.

Snelheid en efficiency

Sinds de implementatie van de Ternair Marketing Cloud is het lead nurturingproces van DTG aanzienlijk verbeterd. Dagelijks worden meer dan 250 leads vastgelegd en via Ternair opgevolgd. Leads die voldoen aan de ‘sales qualified lead score’ worden op het juiste

moment geautomatiseerd uitgeleverd aan sales. Deze automatisering van handmatig werk heeft een kostenbesparing opgeleverd. Daarnaast is de time-to-market veel korter geworden. Waar in het verleden salesleads pas na enkele dagen werden uitgereikt, vindt dit nu nagenoeg realtime plaats. Wat de kwaliteit en conversie van leads aanzienlijk verbetert.

Over DTG

DTG biedt praktische online marketing services voor MKB-bedrijven in Nederland. Het bedrijf helpt ondernemers beter vindbaar te zijn, zich online te presenteren en in contact te komen met nieuwe klanten.

Testimonial Charles van Zandbergen Manager Marketing & Sales bij DTG:

“DTG heeft voor de Ternair Marketing Cloud gekozen omdat dit platform alle functionaliteiten biedt om de klant- en prospect interactie over alle kanalen te beheersen en te initiëren. De implementatie was in no-time gereed, inclusief het customizen om het platform naadloos aan te laten sluiten op de processen en organisatie van DTG. Resultaat is dat de time-to-market sterk is afgenomen (van dagen naar minuten), de kwaliteit en dus ook de conversie van leads aanzienlijk is verbeterd. Daarnaast stelt Ternair ons in staat om over de gehele marketing- en sales funnel de business impact verder te optimaliseren.”