




# Klantcase

## DAGELIJKS GEPERSONALISEERDE CONTENT VOOR 1.2 MILJOEN PROFESSIONALS MET TERNAIR

Vakmedianet is de leidende b2b uitgeverij in Nederland met sterke redactionele merken voor professionals in tal van functies en branches. Het portfolio bestaat uit tijdschriften, online communities, kennisbanken, boeken, opleidingen en events. Vakmedianet maakt zo vakkennis op een aantrekkelijke manier toegankelijk voor professionals en biedt netwerken voor b2b adverteerders.

Sinds enkele jaren maakt Vakmedianet een transitie door: de communities die de uitgeverij voorheen op papier bediende, moeten ook online worden voortgezet en uitgebreid.

A blurred photograph of a modern office hallway with a glass and metal ceiling and large windows. People are walking through the hallway, their figures out of focus.

“Vakmedianet heeft voor Ternair gekozen vanwege de professionaliteit. De software is flexibel, robuust en gebruikersvriendelijk.”

## Klantcase

“De software van Ternair resulteert in een besparing van tijd en een hogere productiviteit. Daarnaast zien we een beter resultaat in onder meer clicks en openers.”

### Eenduidig klantprofiel

Voor Vakmedianet is het relevant om te weten wie de professionals zijn die gebruik maken van hun content. Daarom wil Vakmedianet de profielen van haar klanten koppelen aan analyses van hun leesgedrag. Op die manier ontstaat een gedetailleerd inzicht in de interesses van bezoekers, en dienen zich mogelijkheden aan om daarop in te spelen. Om die gegevens samen te brengen tot eenduidige klantprofielen zocht Vakmedianet een betrouwbare partij. Na enkele maanden marktresearch en verkennende gesprekken koos Vakmedianet voor de software-oplossingen van Ternair.

### Samenvoegen en ontsluiten van databronnen

In september 2013 startte de implementatie van de Ternair Marketingdatabase en Ternair Campaign. Verschillende databronnen met klantgegevens zijn samengevoegd in een marketingdatabase en ontsloten binnen de campagnemanagement omgeving. Met behulp van speciale trackers uit het e-mail en campagnemanagement systeem en met digitale “fingerprints” wordt al het klikgedrag vastgelegd. Dat wordt vervolgens toegankelijk gemaakt voor marketingdoeleinden binnen de Ternair-omgeving.

In november 2013 werd een eerste versie opgeleverd, waarna enkele maanden werden besteed aan het finetunen van het systeem. In februari 2014 nam Vakmedianet een uitgeverij over. Daarop werden de datastromen van dat bedrijf in korte tijd geïntegreerd in de oplossing. Ook werden de nieuwe medewerkers getraind in het gebruik van Ternair.

### Gepersonaliseerde content

Sinds de implementatie beschikt Vakmedianet over een integraal klantbeeld, samengesteld uit verschillende databronnen: klantprofiel, abonnementen, transacties, nieuwsbrieven en klikgedrag. Met deze informatie weet Vakmedianet waar professionals in verschillende vakgebieden en branches in geïnteresseerd zijn. Daarmee is Vakmedianet in staat haar 1.2 miljoen lezers heel gericht te selecteren en van hoogwaardige vakinformatie te voorzien en haar adverteerders met geïnteresseerde lezers in contact te brengen.

### Testimonial Ceesjan de Vos, Hoofd Marketing & Business Development bij Vakmedianet:

“Vakmedianet heeft voor Ternair gekozen vanwege de professionaliteit. De software is flexibel genoeg om aan onze wensen te worden aangepast, robuust genoeg om als professionele tool te worden ingezet en voldoende gebruikersvriendelijk om door de business zelf gebruikt te worden. Een typisch voorbeeld van 'the best of both worlds'. De software van Ternair resulteert voor ons in een besparing van tijd en een hogere productiviteit. Daarnaast zien we een beter resultaat in onder meer clicks en openers.”