



# Klantcase

DAGELIJKS GEPERSONALISEERDE  
CONTENT VOOR 1.2 MILJOEN  
PROFESSIONALS

Als b2b-uitgeverij met meer dan vijftig titels streeft Vakmedianet voortdurend naar relevantie voor haar lezers. Met de Ternair Marketing Cloud is Vakmedianet in staat haar 1.2 miljoen lezers dagelijks te voorzien gepersonaliseerde content.

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 to convey a sense of movement and activity.

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

**TERNAIR**

+31 (0)30 - 687 7103

[info@ternair.com](mailto:info@ternair.com)

[www.ternair.com](http://www.ternair.com)

## Klantcase

“Door het gebruik van de Ternair Marketing Cloud besparen we tijd en realiseren we een hogere productiviteit. Daarnaast zien we beter resultaat in onder meer clicks en openers.”

Sinds enkele jaren maakt Vakmedianet een transitie door: de communities die de uitgeverij voorheen op papier bediende, moeten ook online worden voortgezet en uitgebreid. Een transitie die niet onopgemerkt is gebleven. Het leverde de uitgeverij in 2016 de DDMA Customer Data Award op.

### Eenduidig klantprofiel

Voor Vakmedianet is het relevant om te weten wie de professionals zijn die gebruik maken van hun content. Om deze klantgegevens samen te brengen tot eenduidige klantprofielen stond Vakmedianet voor de uitdaging om de profielen van haar klanten te 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.

### Samenvoegen en ontsluiten van databronnen

In de Ternair Marketing Cloud zijn verschillende databronnen met klantgegevens samengevoegd in een marketingdatabase en ontsloten binnen de campagnemanagement omgeving. Met behulp van speciale trackers en met digitale “fingerprints” wordt al het klikgedrag vastgelegd. Dat wordt vervolgens toegankelijk gemaakt voor marketingdoeleinden binnen de Ternair Marketing Cloud.

### 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 de uitgever waar professionals in verschillende vakgebieden en branches in geïnteresseerd zijn. Hierdoor 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. Dat heeft geresulteerd in een besparing van tijd en een hogere productiviteit. Daarnaast ziet de uitgever een beter resultaat in onder meer clicks en openers.

### Over Vakmedianet

Vakmedianet is de leidende b2b uitgeverij in Nederland met sterke redactionele merken voor professionals in tal van functies en branches. Vakmedianet maakt zo vakkennis op een aantrekkelijke manier toegankelijk voor professionals en biedt netwerken voor b2b adverteerders.

### 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'. Door het gebruik van de Ternair Marketing Cloud besparen we tijd en realiseren we een hogere productiviteit. Daarnaast zien we een beter resultaat in onder meer clicks en openers.”