



Klantcase Brisk ICT

Marketing in de ICT

Brisk ICT biedt kantoorautomatiseringsoplossingen die specifiek worden afgestemd op de klantsituatie. In feite is Brisk ICT een externe leverancier, maar voelt zich verantwoordelijk voor de ICT visie, de infrastructuur en het beheer van hun klanten als ware het de eigen interne automatiseringsafdeling. Door de twee vakgebieden (Apple en Microsoft) te combineren met ICT-beheer zijn klanten zeker van een uitstekende ondersteuning van hun ICT-infrastructuur. Dat is ook de reden dat de klanten zeer loyaal zijn en een langdurige klant-leverancier relatie met Brisk ICT hebben.

Omdat Brisk ICT zeer veel bestaande klanten heeft die ook regelmatig nieuwe potentiële klanten introduceren, wilde men in eerste instantie de communicatie naar deze gewaardeerde klantengroep

optimaliseren. Dit omdat de klanten niet altijd goed op de hoogte waren van de vele nieuwe ontwikkelingen en de voordelen die deze ontwikkelingen voor hen zouden kunnen opleveren. Om de communicatie met de bestaande klanten en andere geïnteresseerden gestructureerd op te zetten en op continue basis in te vullen, is de hulp van GO2socialmedia ingeroepen.

Opdracht aan GO2socialmedia

Aan GO2socialmedia is in eerste instantie gevraagd om marketing activiteiten te realiseren om de betrokkenheid van de bestaande klanten beter te benutten en op basis van deze betrokkenheid actieve cross sell & up sell activiteiten te ontplooiën. In tweede instantie (bij gebleken succes) zouden dan ook marketing activiteiten worden gerealiseerd die gericht waren op nieuwe klantengroepen.

Een specifiek aandachtspunt was om deze marketing activiteiten te realiseren met een minimale belasting van de Brisk ICT organisatie. De kracht van de organisatie ligt immers in het verzorgen van de automatisering van klanten Onderdelen van deze marketing activiteiten zijn:

- Realisatie van een nieuwe (responsive) website met veel visueel aantrekkelijke onderdelen waarin de expertise van Brisk ICT benadrukt is;
- Professionele nieuwsbrief campagne met actuele onderwerpen in een campagne waarin de resultaten meetbaar zijn;
- Opstellen en uitvoeren van een blog-campagne, om op deze manier de vindbaarheid en ranking van de website aanzienlijk te verbeteren en de speerpunten onder de aandacht te brengen zowel binnen als buiten de bestaande klantengroep;
- Realisatie van een outbound content-marketing campagne op een nieuwe doelgroep, waarbij het maken van gekwalificeerde afspraken het doel is.

Een specifiek aandachtspunt was om deze marketing activiteiten te realiseren met een minimale belasting van de Brisk ICT organisatie. De kracht van de organisatie ligt immers in het verzorgen van de automatisering van klanten en niet in het uitvoeren van professionele marketing campagnes.

Werkwijze

Omdat de vraagstelling zeer breed was en de ervaring op het vlak van marketing binnen

Brisk ICT nog vrij pril was, is ervoor gekozen om de verschillende aandachtspunten stapsgewijs door te voeren. Hiervan is een planning opgesteld, zodat ook duidelijk was welke impact deze planning had op de intern benodigde beschikbaarheid. Steeds als er weer een onderdeel succesvol was ingebed, werd een volgend aspect opgepakt. Hierdoor werd de organisatie niet overbelast en werd op basis van meetbare resultaten een beslissing over de vervolgstappen genomen.

“Het is bijzonder prettig dat we een partner hebben die ons en de behoefte van onze klanten goed begrijpt”

Harry Bos, directeur Brisk ICT

Het resultaat

Het resultaat van de activiteiten is meerledig:

- De binding met de bestaande klanten is nog sterker, omdat deze nu nog meer betrokken zijn bij de ontwikkelingen binnen Brisk ICT en wat deze ontwikkelingen voor hen kunnen betekenen;
- De gerichte cross sell en up sell activiteiten welke in de vorm van campagnes zijn uitgevoerd, hebben per campagne meetbare resultaten opgeleverd ;
- Het content denken binnen de organisatie waar voornamelijk technisch geschoolde medewerkers zijn, heeft vat gekregen.

Met steeds minder communicatie tussen GO2socialmedia en Brisk ICT is het mogelijk om de vertaling te maken naar de voordelen voor de klant en de juiste input aan de marketing activiteiten te geven. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een onderwerp zoals ICT-beheer of virtualisatie;

- Het aantal spontane aanvragen op basis van de website door potentiële nieuwe klanten is meetbaar gestegen.

In zijn algemeenheid kan worden vastgesteld dat de continuïteit van Brisk ICT nog verder is versterkt, door de nog sterkere binding met de bestaande klanten en het uitbreiden van de "share of wallet" bij deze klanten. Daarnaast is het aantal nieuwe klanten per jaar sterk gestegen, wat een nog bredere basis onder de organisatie legt. En dat alles met een minimale belasting van de Brisk ICT organisatie, waarbij GO2socialmedia de regie over de marketing werkzaamheden in handen had.



"Het is bijzonder prettig dat we een partner hebben die ons en de behoefte van onze klanten goed begrijpt en die in staat is om onze marketing activiteiten te realiseren met minimale inspanning aan onze kant. Verantwoordelijkheid en resultaat staan hierbij centraal"

Harry Bos, commercieel verantwoordelijk binnen Brisk ICT

brisk.ict.
alles werkt samen.

De marketingstrategie en de daarbij behorende huisstijl voor Brisk ICT is in samenwerking met Kemps Communicatie en G2K ontwikkeld.

GO2socialmedia is expert op het gebied van content marketing campagnes in combinatie met de inzet van social media kanalen. Door de gestructureerde aanpak en het gebruik van bewezen templates is het mogelijk om GO2socialmedia in te zetten in een bestaande marketing- en salesorganisatie en in de gezamenlijke aanpak de gestelde (lieftst kwantitatieve doelen) te bereiken. Uiteraard wordt de aanpak geborgd door integratie met de eigen website(s) en de CRM omgeving, zodat de commerciële processen volledig worden geborgd.

Paterswoldseweg 808
9724 BM
Groningen
050 - 210 42 22
info@go2socialmedia.nl

