




Klantcase

DAGELIJKS GEPERSONALISEERDE CONTENT VOOR 1.2 MILJOEN PROFESSIONALS

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 evenementen. 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. Een transitie die niet onopgemerkt is gebleven. Het leverde het bedrijf in 2016 zelfs de DDMA Customer Data Award op.



“2bMore denkt niet vanuit IT, maar vanuit business. Zij hebben uitgebreide kennis van het samenbrengen van datastromen op een manier die de business ondersteunt.”

Klantcase

“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.”

Van offline naar online

Sinds enkele jaren maakt Vakmedianet een transitie door: de communities die de uitgeverij voorheen op papier bediende, moeten ook online worden voortgezet en uitgebreid. De content wordt via online kennisbanken aangeboden aan de doelgroepen van de diverse titels. Vakmedianet verwoordt het zo: “Professionals vinden elkaar in onze business-to-business communities. Daardoor vinden zij online sneller antwoorden die passen bij hun informatiebehoefte en worden zij offline geïnspireerd met betrouwbare en relevante vakinformatie. Ook ontmoeten zij de relevante leveranciers op hun vakgebied tijdens congressen en seminars.”

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 2bMore.

Samenvoegen en ontsluiten van databronnen

In september 2013 begon 2bMore met de implementatie van haar webbased oplossingen 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. Daarmee is Vakmedianet in staat om heel gericht specifieke doelgroepen af te bakenen, te selecteren en te benaderen met relevante gepersonaliseerde content.

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

“2bMore denkt niet vanuit IT, maar vanuit business. Zij hebben uitgebreide kennis van het samenbrengen van datastromen op een manier die de business ondersteunt. 2bMore gaat daar op een heel pragmatische manier mee om: zij streven ernaar onze vraag te begrijpen en die te vertalen naar een IT-oplossing. Daarnaast is het contact prettig en denken zij graag mee over toekomstige mogelijkheden.”