



Leadgate
Online Marketing for IT

Referentiecase

Dataplace

Hoe Leadgate Europe een gerenommeerde Nederlandse datacenter-partij helpt als online marketing partner

Inleiding

Hoe zorg je als gerenommeerde Nederlandse datacenter-partij dat je opvalt tussen de regionale en internationale spelers? En hoe zorg je ervoor dat je potentiële klanten juist jouw toegevoegde waarde begrijpen? Met deze vragen kwam Dataplace in december 2019 naar Leadgate Europe. De start van een mooie en succesvolle samenwerking.

Uitdagingen

- Opvallen tussen de internationale en regionale spelers
- Organisaties aantrekken in de buurt van de datacenters
- Professionaliseren van de online marketing

Oplossingen

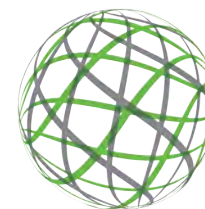
- Opvallen als hét 'Nationale Datacenter'
- Meer websitebezoek genereren via SEO en SEA
- Account-Based Marketing (ABM) via LinkedIn
- Geotargeting campagnes via Google Ads
- Lead nurturing via Marketing Automation

Resultaten

- ✓ 20.000 websitebezoeken
- ✓ 150 leads in 6 maanden
- ✓ 75 keer gebeld door prospects in 6 maanden
- ✓ Leads van kwalitatief goede profielen
- ✓ Flow in marketing- en salesfunnel

Over Dataplace

Dataplace heeft een zestal moderne TIER III-datacenters in Nederland. Eén gevestigd onder de rook van Rotterdam, de tweede in de regio Utrecht, de derde in Arnhem, een vierde nabij Amsterdam en de laatste twee in de provincie Noord-Brabant. Vanaf deze locaties huisvesten wij voor een diversiteit aan klanten zowel grote als kleine IT-omgevingen. Gebouwd vanuit een duidelijke filosofie – waarin betrouwbaarheid, efficiëntie, duurzaamheid en continuïteit centraal staan – draaien onze datacenters om onze missie te volbrengen: het 24/7 bieden van continuïteit en kwalitatief hoogstaande datacenter-dienstverlening.



data place
datacenters

Hoe is de samenwerking tussen Leadgate Europe en Dataplace tot stand gekomen?

“Leadgate Europe werkte al langer succesvol samen met een zusterorganisatie van ons; UNET (als onderdeel van de Eurofiber Group). Door de goede ervaringen van UNET met Leadgate Europe besloten wij ook te gaan praten met Leadgate Europe. We waren op zoek naar een partij die onze taal spreekt en onze snelheid van handelen aan kan. We wilden juist gechallenged worden door onze online marketing partner. Dit vonden we bij Leadgate Europe”, aldus Paul Faas, Manager Marketing & Business Development bij Dataplace.



Paul Faas

Manager Marketing & Business Development
bij Dataplace

Wat was de online marketinguitdaging van Dataplace?



Sjors Teeuwen

Founder & Director Europe bij Leadgate Europe

“Hoewel we eerder al met een andere online marketing partij samenwerkten waren we op zoek naar een partij met meer kennis van de markt en een partij die de snelheid van de groei en handelen van Dataplace kon bijbenen”, aldus Paul. “Aan de ene kant was het belangrijk voor Dataplace om op te vallen tussen de vele internationale en regionale spelers binnen de datacenter-markt. Aan de andere kant was het belangrijk om juist ook door organisaties in de buurt van de 6 datacenters in Nederland gevonden te worden. Tevens was Dataplace door de snelle groei die het doormaakt op zoek naar een organisatie die snel en adequaat werk uit handen kon nemen van de overbezette marketingafdeling”, aldus Sjors Teeuwen, Founder en Director Europe bij Leadgate Europe.

Welke bijdrage levert Leadgate Europe aan de online marketing van Dataplace?

“Dataplace is in eerste instantie in een klein abonnement begonnen bij Leadgate Europe, omdat beide organisaties er waarde aan hechten om eerst gewend te raken aan de manier van zaken doen. Al snel bleek er echt een klik te zijn waarna Dataplace besloot de samenwerking direct uit te breiden. Inmiddels ondersteunt Leadgate Europe Dataplace op strategisch vlak, in online advertising, SEO, website optimalisatie, marketing automation en contentcreatie. We zijn nu echt een wezenlijk onderdeel geworden van het marketingteam van Dataplace.”, aldus Sjors Teeuwen. “We zijn van start gegaan met Leadgate Europe door ons te profileren als Nationaal datacenter, zodat organisaties die werken met zeer kritische persoonsgegevens, zoals EPD’s, begrijpen dat ze hun data beter in een Nationaal datacenter kunnen plaatsen. Deze andere manier van communiceren, een keer niet over specificaties, leverde ons gelijk aandacht op van enkele zeer interessante partijen, ook nog eens in de buurt van onze datacenters. We hebben voor de ‘Nationaal Datacenter’ campagne direct al 21 leads voor de kosten van €54,- per lead gerealiseerd, dat is gewoon kicken en echt gebruikmaken van de kracht van online marketing”, aldus Paul Faas.

Welke voordelen ondervindt Dataplace van deze samenwerking?

“We hebben voor de ‘Nationaal Datacenter’ campagne direct al 21 leads voor de kosten van €54,- per lead gerealiseerd, dat is gewoon kicken en echt gebruik maken van online marketing.”

- Paul Faas, Manager Marketing & Segments Sales Dataplace



“Sinds de start met Leadgate Europe worden we beter gevonden via de online kanalen en krijgen we meer aanvragen via de website binnen. Daarnaast hebben we een sparringpartner gevonden en een organisatie die kritisch is op onze ideeën en ook kritisch kijkt naar de resultaten. Het fijne is dat we op zoek waren naar een partner die ons werktempo aan zou kunnen en de realiteit is dat we nu regelmatig achter de broek aan gezeten worden. Dat is precies wat we graag wilden, een pro-actieve partner met verstand van zaken en één die constant op de bal speelt, echt fijn!”, aldus Paul Faas.

Over Leadgate

Leadgate Europe is hét data driven online marketingbureau met volledige focus op IT-bedrijven. Ons team van marketingspecialisten heeft een achtergrond in de IT en weten hoe zij deze kennis kunnen combineren met succesvolle marketingcampagnes voor jouw IT-bedrijf. Ons doel is om jouw marketing meetbaar beter te maken door jouw eigen data inzichtelijk te maken via de Online Marketing Funnel en de leadflow te optimaliseren. Diensten die Leadgate aanbiedt zijn: Online Marketingstrategie, Online Adverteren, Marketing Automation, Website-optimalisatie, Contentmarketing, Social Selling Automation en Sales Development.

Onze online marketingstrategen komen graag met jou in contact om hierover te adviseren tijdens een gratis adviesgesprek. Bel ons op **010 268 1148** of mail naar **info@leadgate.eu**.



Neem contact met ons op

[CONTACT](#) →