



Leadgate
Online Marketing for IT

Whitepaper

9 redenen om te kiezen voor Marketing as a Service (MaaS)

Bedankt voor het downloaden van onze whitepaper!

Veel online marketingbureaus werken op basis van uren voor specifieke projecten. Er zijn daarentegen ook bureaus die samenwerken op basis van Marketing as a Service. Je krijgt dan voor een vast bedrag per maand een extern marketingteam als verlengstuk óf in plaats van van jouw eigen marketingafdeling. Het online marketingbureau verzorgt de experts en tools waardoor jij deze zelf niet hoeft aan te nemen of aan te schaffen. Online marketingbureaus die samenwerken op basis van Marketing as a Service helpen (IT) organisaties bijvoorbeeld met:

- ✓ Het creëren van content
- ✓ Het maken van de landing pages
- ✓ Het opzetten en inrichten van online campagnes
- ✓ Leadnurturing via marketing automation
- ✓ Het analyseren van de huidige prestaties

In deze whitepaper geven wij 9 redenen voor IT-bedrijven om online marketing uit te besteden aan een online marketingbureau op basis van Marketing as a Service.

Wij wensen je veel leesplezier toe!

Het team van Leadgate Europe



Inhoudsopgave

9 redenen om te kiezen voor Marketing as a Service (MaaS)	1
1: Branche kennis	1
2: Frisse blik vanuit strategisch perspectief	1
3: Expertise	1
4: Verlengstuk van jouw afdeling	2
5: Beschikking over geavanceerde marketingtools	2
6: Snelheid	3
7: Kostenefficiënt	3
8: Continuïteit	3
9: Flexibel op- en bijschalen	3
Over Leadgate Europe	4

Klik op één van de onderwerpen om naar de bijbehorende pagina te gaan.

9 redenen om te kiezen voor Marketing as a Service (MaaS)

Is jouw IT-organisatie klaar voor de volgende stap en wil je progressieve groei realiseren? Je hebt er vast al eens over nagedacht om online marketing in te zetten. Wellicht heb je zelf al een marketingafdeling maar wil je deze verder uitbreiden. Dan sta je voor een keuze: ga je zelf online marketingspecialisten in dienst nemen of ga je samenwerken met een online marketingbureau? Wij geven jou 9 voordelen waarom het als IT-bedrijf juist verstandig is om jouw online marketing uit te besteden op basis van Marketing as a Service.

1. Branche kennis

Wij snappen als als geen ander dat het eerste is wat je dan denkt: "Maar dat online marketingbureau heeft helemaal geen verstand van mijn business!" Dit is inderdaad vaak het geval als je in zee gaat met een generiek bureau. Ons advies is daarom: zoek een partner met een behoorlijke dosis ervaring in jouw branche. Wij zijn zelf een online marketingbureau met volledige focus op de IT-branche. Bij Leadgate ademen we IT, worden enthousiast van eentjes en nulletjes en weten we het verschil tussen een switch en een router. Wel zo makkelijk, want hierdoor kunnen we direct starten met het creëren van meer verkeer, betere inzichten en meer leads.

2. Frisse blik vanuit strategisch perspectief

Samenwerken met een online marketingbureau zorgt voor een neutrale blik op jouw organisatie. Zij zien mogelijkheden die jij wellicht nog niet had gezien. Bij Leadgate Europe zitten we voorafgaand aan elke samenwerking samen voor een strategisch sessie. Hierin bepalen we in samenspraak welke richting we inslaan met ons marketingbeleid. Zo brengen we focus aan op de dingen die jouw bedrijf bijzonder maken.

3. Expertise

Omdat 'heersen' meer is dan aanwezig zijn, is het extreem belangrijk dat je dagelijks bezig bent met het optimaliseren van jouw online campagnes. Met de juiste mensen kun je alles inhouse doen. Echter, met de snelheid waarin het online marketinglandschap continu verandert, is het voor één persoon vaak niet bij te houden. Een extern bureau volgt nieuwe ontwikkelingen op de voet en zijn dagelijks bezig hun kennis bij te spijkeren. Daarnaast hebben we het ook over verschillende disciplines; wij zien dagelijks vacatureteksten voorbij komen van bedrijven waar wel 5 tot 6 online disciplines worden gevraagd in één online marketeer. In de praktijk is het toch een grote uitdaging dan gedacht voor deze persoon om zijn of haar kennis op pijl te houden.

4. Verlengstuk van jouw afdeling

1 online marketingspecialist heeft vaak maar verstand van een aantal specialismen binnen online marketing. Om het écht goed te doen, heb je ongeveer een team van 8 specialisten nodig die verstand hebben van: Online Marketingstrategie, SEA, SEO, Contentmarketing, E-mail, Display, Social Media en Analytics. Bij Leadgate Europe zijn al onze diensten beschikbaar zijn als service. Wij ondersteunen jouw marketingafdeling met de dienst die jij nodig hebt. Zie je bijvoorbeeld dat je nu al veel bezoekers naar jouw website hebt, maar deze geen actie ondernemen, dan is het mogelijk om een periode meer gebruik te maken van onze website-optimalisatie specialisten. We kunnen je dus periodiek helpen in de vorm van het afnemen van een tijdelijke module.

5. Beschikking over geavanceerde marketingtools

Een online marketingbureau werkt met geavanceerde marketingtools. Zelf werken wij met onder andere:

- ➔ ActiveCampaign (e-mailmarketingsoftware);
- ➔ SEMrush (SEO-tool);
- ➔ Hotjar (Conversie optimalisatie tool);
- ➔ Leadinfo (bezoeker tracking software);
- ➔ en LeadPages (platform om een landingspagina te bouwen).

Wanneer je zelf online marketingspecialisten in dienst neemt, moet je deze prijzige tools óók nog zelf aanschaffen. Dit zijn dus kosten die je bespaart wanneer je voor een vaste prijs per maand samenwerkt met een online marketingbureau.



6. Snelheid

Zelf personeel aannemen is een tijdrovend en duur proces, zeker in de IT-branche. Wanneer je nog helemaal niets aan online marketing doet, is het lastig om te beoordelen wat de expertise van een mogelijke kandidaat inhoudt of moet zijn. Daarnaast moet iemand eerst zijn of haar draai vinden binnen jouw organisaties, waardoor diegene niet direct inzetbaar is. Met een extern team kun je wel direct aan de slag met het genereren van leads voor jouw IT-organisatie.

7. Kostenefficiënt

Het inhuren van een gespecialiseerd team van een online marketingbureau is doorgaans goedkoper dan zelf een fulltime FTE inhuren. Zo krijg je bij ons voor de prijs van 1 FTE een team van meerdere specialisten tot je beschikking.

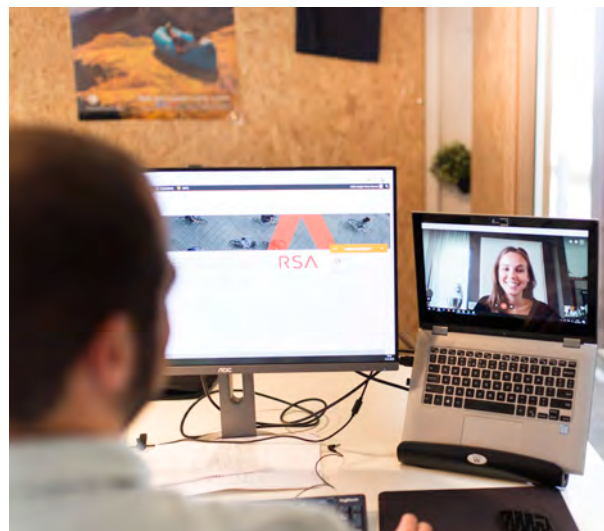
8. Continuïteit

Wanneer je op contractuele basis samenwerkt met een online marketingbureau, weet je zeker dat je voor een bepaalde periode bezig bent met jouw online marketing. Eigen medewerkers kunnen altijd besluiten ergens anders te gaan werken, waardoor je weer een nieuwe medewerker moet inwerken en moet meenemen in de huidige marketingstrategie.

9. Flexibel op- en bijschalen

Als je op contractuele basis samenwerkt heb je een bepaalde opzegtermijn (bijvoorbeeld 1 of 2 maanden) en daarna is het afgelopen. Wanneer je een eigen specialist in dienst neemt (zeker voor onbepaalde tijd) moet je diegene ook nog doorbetalen wanneer je de samenwerking zelf beëindigt. Bij een online marketingbureau ben je flexibeler in het op- en bijschalen van de samenwerking.

“Dankzij Marketing as a Service van Leadgate Europe heeft Cameo Global zich in de markt kunnen zetten zonder eigen specialisten in huis te moeten halen.”



Over Leadgate

Leadgate Europe is het online marketingbureau gericht op de IT-branche. Wij bieden IT-, Tech- en SaaS organisaties een vernieuwende, allesomvattende online marketing benadering. Wij leveren diverse marketing hulpmiddelen en diensten om een compleet proces voor online marketingcampagnes mogelijk te maken. Dit bieden wij aan als 'Marketing as a Service'. Hierdoor krijg je de beschikking over je eigen online marketingteam voor een vast bedrag per maand.

Leadgate Europe werkt op basis van 5 specialismen mee in het bouwen en versterken van jouw merk en de merken die je voert. Deze 5 specialismen zijn:

- ✓ Marketingstrategie
- ✓ Online Advertising
- ✓ Website-optimalisatie
- ✓ Marketing Automation
- ✓ Content

Heb je vragen over hoe de online marketing van jouw organisatie naar het volgende niveau kunt tillen? Of heb je andere online marketing gerelateerde vragen? Neem dan gerust vrijblijvend contact met ons op.

Neem contact met ons op

[CONTACT](#) →

