



**Leadgate**  
Online Marketing for IT



**Marketinggids**

# **De ultieme online marketing & sales gids voor IT-bedrijven**

# Bedankt voor het downloaden van onze whitepaper!

Veel IT-bedrijven hebben vanwege de coronapandemie hun business zien groeien. Zeker op het gebied van digitale werkplekken en cloud infrastructures. Deze digitalisering van diensten heeft ook sales getroffen. Waar marketing al steeds meer online plaatsvond, heeft de belemmering in fysieke meetings sales gedwongen om meer te digitaliseren. In deze ultieme marketing & sales gids lees je welke aspecten van online marketing en sales IT-bedrijven kunnen inzetten om de concurrentie voor te blijven.

Wij wensen je veel leesplezier!

**Het Leadgate Europe team**



# Inhoudsopgave

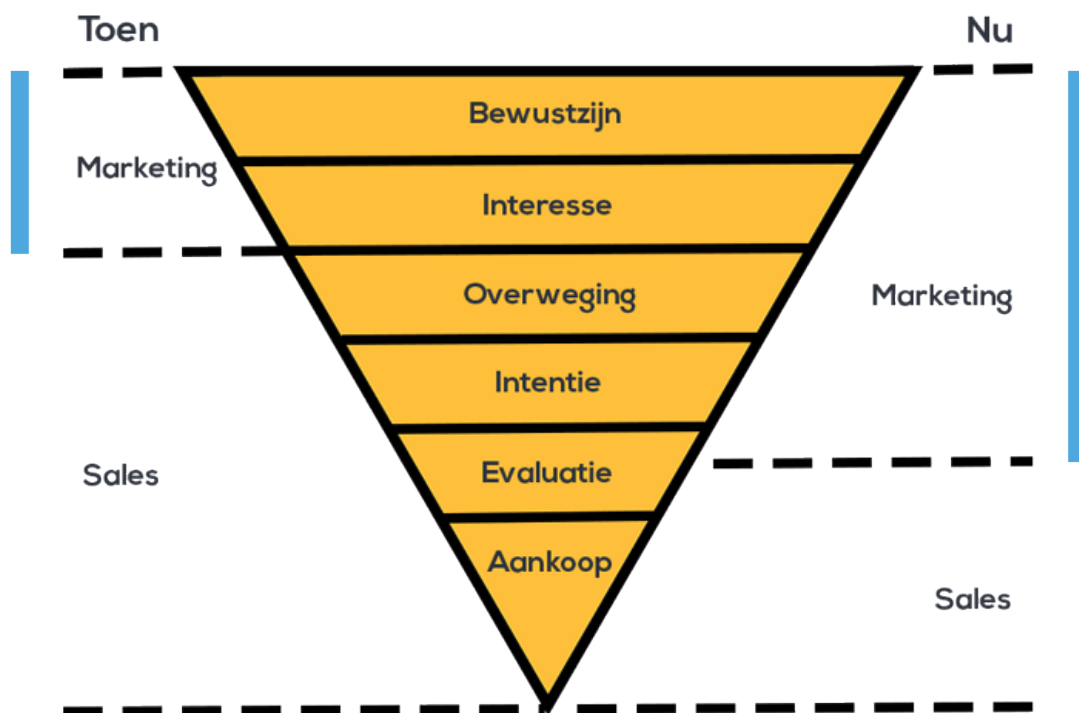
<b>De ultieme online marketing &amp; sales gids voor IT-bedrijven</b>	<b>1</b>
Stem sales en marketing op elkaar af	1
See-Think-Do-Care	2
Het begin van een groeistrategie	3
B2B Digital Marketing Maturity Model	3
De Gouden driehoek	4
Buyer persona creatie	4
Customer journey en content grid	4
Het genereren van meer kwalitatieve leads	5
Google Ads	5
LinkedIn Ads	5
Referentiecasi: Meer kwalitatieve leads voor Tribess	6
Genereer meer traffic naar jouw website	7
SEO	7
Versleuteling	7
A/B- test je landingspagina's	7
Referentiecasi: Meer traffic voor Sping	8
Het opvolgen en opwarmen van leads	9
Lever waarde aan je klanten	11
Het digitaliseren van je sales	12
<b>Over Leadgate Europe</b>	<b>14</b>

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

# De ultieme online marketing & sales gids voor IT-bedrijven

## Stem sales en marketing op elkaar af

In de afgelopen jaren heeft er een enorme verschuiving plaatsgevonden in aandacht voor marketing en sales. Waar IT-bedrijven vroeger voornamelijk gefocust waren op sales, ligt de nadruk nu steeds meer op marketing. Dit is niet heel gek, want het is meetbaarder en schaalbaarder. Daarnaast kun je met de informatie die je met je marketing inspanningen verzamelt beter onderbouwde data aan je sales mensen meegeven.

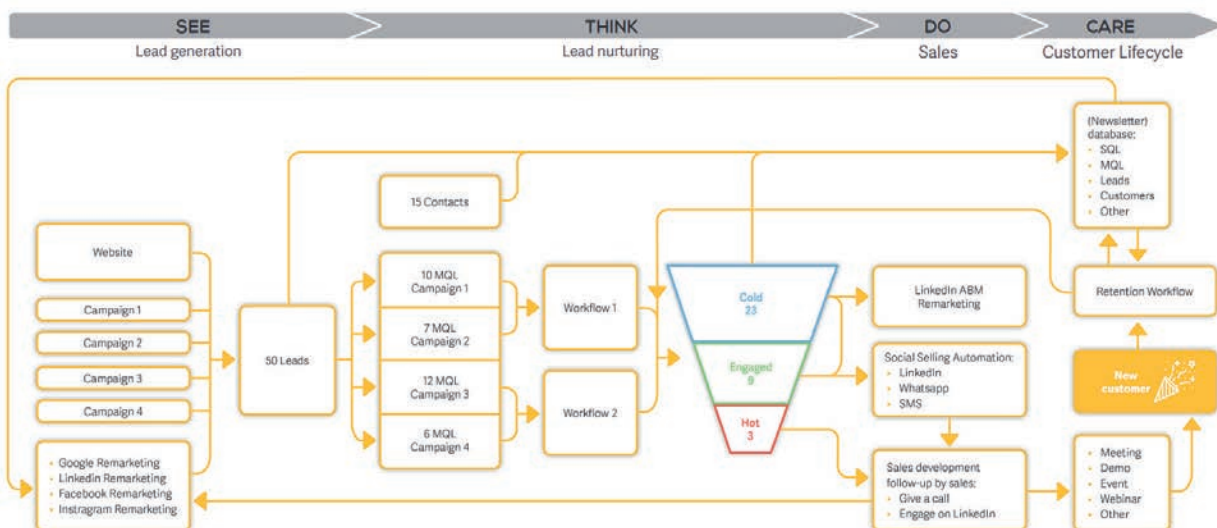


Hoewel de salesafdeling het niet snel zal toegeven, hebben zij de marketingafdeling nodig als nooit tevoren. Om commercieel succes te behalen, is het belangrijk om de sales en marketing activiteiten goed op elkaar af te stemmen. Weet jouw salesteam welke campagnes het marketingteam aan het uitvoeren is? Zijn ze bekend met de inhoud van de content die je aanbiedt? Wat voor feedback krijgt sales van leads die ze spreken? Beide teams kunnen juist alleen echt verder komen als ze goed samenwerken.

## See-Think-Do-Care

Bij Leadgate werken we op basis van het See-Think-Do-Care model om synergie tussen het sales en marketing team te creëren. In iedere fase heeft de (potentiële) klant een andere behoefte. Hierdoor heeft elke fase een ander doel en dat vraagt om een andere boodschap. Door de fase, de boodschap en het kanaal goed op elkaar af te stemmen ontwikkel je een steeds betere en persoonlijke klantreis.

Tevens is het model goed meetbaar. Omdat elke fase een eigen doel heeft, kun je ook de KPI's (Key Performance Indicators) per fase afstemmen. Bij Leadgate maken we dit gedeelte real-time inzichtelijk voor onze klanten, via onze custom online marketing funnel. Met een online marketing & salesfunnel creëer je houvast waarin je je activiteiten en doelen kunt bijhouden en meten. Doordat je al je metrics en data hierin in kaart brengt, kun je zien waar je potentiële klanten zich bevinden en hoe je ze kunt bereiken.





## Het begin van een groeistrategie

Strategie is dé rode draad binnen online marketing. Achter alles zit een data gedreven gedachte en een gestructureerde planning. Om goed te beginnen met je online marketingstrategie kun je kijken naar de volgende vier aspecten:

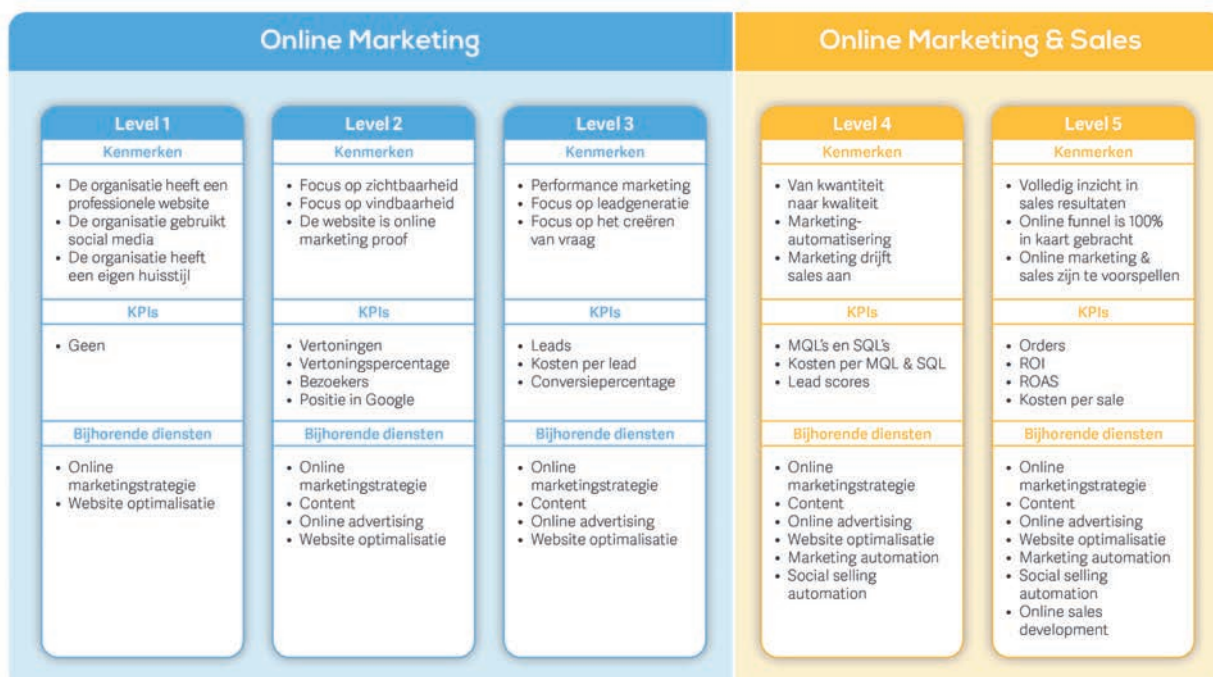
## B2B Digital Marketing Maturity Model

Bij Leadgate Europe geloven wij dat het enkel verhogen van de online budgetten en het verleggen van de focus naar online marketing niet voldoende is om succes met online marketing te behalen. Om lange termijn succes te realiseren met de online marketing van jouw organisatie is het belangrijk de focus te leggen op de punten die jouw organisatie op dat moment nodig heeft. Zo heeft het bijvoorbeeld weinig nut om veel budget aan een marketing automation systeem uit te geven, wanneer jouw website nog niet meetbaar en vindbaar is. Je potentiële klanten kunnen je op dit moment nog niet vinden, je kunt je budget dan beter investeren in meetbaarheid, vindbaarheid en zichtbaarheid. Op dit moment is jouw organisatie nog niet klaar voor een marketing automation tool. Dit noemen wij de volwassenheidsfase van online marketing.

Ieder bedrijf is anders en zo ook de volwassenheidsfase van online marketing. Om jouw IT-organisatie te helpen de optimale online marketing resultaten te behalen werken wij met het Leadgate B2B Online Marketing Maturity model:



## B2B Online Marketing Maturity Model



## De Gouden driehoek

Wanneer je een marketing strategie gaat creëren is het slim om eerst te kijken naar de huidige positie in de markt van je organisatie. Dit kun je doen door gebruik te maken van de 'Gouden Driehoek'. Vanuit deze driehoek kijk je naar welke branches, met welke oplossingen en over welke thema's er moet worden gecommuniceerd om online conversies te verhogen.

## Buyer persona creatie

Voor elke marketingcampagne is het bepalen en begrijpen van de buyer persona een belangrijke stap. De informatie die je verzamelt en de fictieve profielen die je creëert, bieden je een sterk fundament voor iedere marketingbeslissing. Zonder dit marktonderzoek kom je er niet achter wat je doelgroep aanspreekt en hoe ze uiteindelijk een product of dienst afnemen. Het is natuurlijk zonde als je veel tijd en energie hebt gestoken in het schrijven van een blog die niet gericht is op de juiste persona. Je content zal veel succesvoller zijn als je de juiste buyer persona voor ogen hebt en weet voor wie je aan het schrijven bent.

## Customer journey en content grid

Iedere uiteindelijke klant doorloopt zijn eigen reis bij de aankoop van een oplossing of dienst en iedere vorm van content bevredigt een andere behoefte in verschillende stadia van het aankoopproces. Door de customer journey te onderzoeken krijg je beter inzicht in het besluitproces van potentiële klanten. Door hier een content grid aan te koppelen, kun je duidelijk zien welke content je beschikbaar hebt en wat je voor welke fase het best kunt inzetten.

**“Wanneer je een marketing strategie gaat creëren is het slim om eerst te kijken naar de huidige positie in de markt van je organisatie.”**



## Het genereren van meer kwalitatieve leads

Online adverteren zorgt voor een stijging van leads, meer naamsbekendheid of meer conversies. Twee van de grootste en meest succesvolle platformen zijn Google Ads en LinkedIn Ads. Elk platform heeft zijn voor- en nadelen wat betreft de mogelijkheden op het gebied van online advertising.

### Google Ads

Met Google Ads target je mensen die actief op zoek zijn, deze mensen zijn dus minimaal al in de oriëntatiefase. Daarnaast kun je met Google Ads ook adverteren op het display-netwerk met display-ads, of op YouTube (onderdeel van Google) met videoadvertenties.

Google Ads geeft meer vrijheid en configuratiemogelijkheden qua advertentie-instellingen dan LinkedIn. Zo kun je kiezen wanneer (dagen en tijdstippen) en op welke apparaten je adverteert; hier kun je zelfs je maximale kosten per klik op afstemmen.

Online adverteren via Google Ads biedt jouw IT-bedrijf de volgende voordelen:

- ✓ Jij bepaalt zelf je maandbudget;
- ✓ Je betaalt alleen voor het resultaat;
- ✓ Alle resultaten zijn meetbaar en bij te sturen;
- ✓ Advertenties zijn snel zichtbaar.

### LinkedIn Ads

Met LinkedIn Ads kun je zeer specifiek targeten op een doelgroep, zodat je gericht content kunt pushen naar het juiste publiek. De instapkosten per klik zijn bij LinkedIn Ads hoger dan bij Google Ads, maar de kosten voor zeer competitieve doelgroepen kunnen bij LinkedIn Ads wel weer veel lager uitvallen.

Online adverteren via LinkedIn Ads biedt jouw IT-bedrijf de volgende voordelen:

- ✓ Specifieke targeting opties waardoor jouw content alleen wordt gezien door de relevante doelgroep;
- ✓ Lead Gen Forms: het gebruik van pre-filled formulieren op basis van de huidige LinkedIn data, zorgen voor meer kwalitatieve links;
- ✓ Groot aantal gebruikers in Nederland;
- ✓ Hoge betrokkenheid van de gebruikers.



## Referentiecasi: Meer kwalitatieve leads voor Tribess

Tribess heeft jarenlange ervaring met het beheren van voice verkeersstromen voor de telecomindustrie. Ze richten zich op service providers van vaste en mobiele telecommunicatiediensten. Hun oplossingen zorgen ervoor dat spelers in de telecommarkt continu hun dienstverlening aan hun klanten kunnen verbeteren en hun omzet en kosten kunnen optimaliseren.

Helaas zat er weinig tot geen zoekvolume op de oplossingen die Tribess aanbiedt, waardoor we de pushstrategie moesten inzetten om leads te genereren. We hebben een whitepaper over de "Ins en Outs telefoonverkeer" gemaakt met daarin de voordelen van Voice Routing, waarmee we campagnes zijn gaan draaien via LinkedIn. We hebben een hitlist gebruikt met 85 interessante bedrijven, waar we de advertenties aan hebben vertoond. Daarnaast hebben we brede targeting ingezet op de gehele Telecombranche. Je ziet dat deze aanpak goed werkt. In totaal hebben we 70 leads gegenereerd in een halfjaar tijd. Als je kijkt naar de hitlist, waar 85 bedrijven op staan, kun je concluderen dat we al meer dan de helft van de doelgroep bereikt hebben.

### Resultaten campagne Ins en Outs telefoonverkeer

(1-1-2019 t/m 1-6-2019)

- ✓ 38 leads
- ✓ €4,27 CPC (cost per click)
- ✓ €24,86 CPL (cost per lead)

### Totale resultaten Tribess campagnes

(1-1-2019 t/m 1-6-2019)

- ✓ 70 leads
- ✓ €4,39 CPC (cost per click)
- ✓ €38,81 CPL (cost per lead)



## Genereer meer traffic naar jouw website

Wil je meer traffic naar jouw website en meer gekwalificeerde leads genereren? Dat kan met website-optimalisatie. Door website optimalisatie toe te passen voor jouw bedrijf, zorg je ervoor dat het aantal bezoekers op jouw website stijgt en dat er meer wordt overgegaan op het gewenste resultaat. Denk hierbij aan meer conversies, meer klantcontact of betere verkoopresultaten. Om je website te optimaliseren kun je beginnen met de volgende twee aspecten:

### SEO

SEO, of zoekmachine optimalisatie, heeft als doel nieuwe potentiële klanten te bereiken. De bezoekers van je website moeten eenvoudig informatie kunnen aanvragen en relevante content kunnen vinden en lezen om uiteindelijk een gekwalificeerde lead te worden voor jouw organisatie.

Met SEO voer je regelmatig een analyse uit op de effecten van je inspanningen op jouw website. Zoals het toevoegen van zoekwoorden aan je content, alt-teksten voor afbeeldingen en goede headers. Hierbij kijk je naar de relevantie van de content en hoe de vindbaarheid geoptimaliseerd kan worden.

### Versleuteling

Met een SSL-certificaat op je website zorg je ervoor dat je data via een https-verbinding versleuteld wordt verzonden. Google geeft websites met een SSL-certificaat een hogere ranking in de zoekresultaten. Hiermee kun je makkelijk en snel je website optimaliseren. Website-optimalisatie biedt jouw IT-bedrijf de volgende voordelen:

- ✓ Het maakt jouw IT-bedrijf online beter zichtbaar;
- ✓ Met SEO trek je relevant verkeer naar je website;
- ✓ Verbeteringen op basis van websitestatistieken;
- ✓ Je vergroot de waarde per bezoeker.

### A/B-test je landingspagina's

Landingspagina's zijn een belangrijk onderdeel van de toolkit van de moderne marketeer. De landingspagina, oftewel de bestemmingspagina, is de pagina waar de bezoeker landt op de website.

Dit hoeft niet per se de homepagina te zijn. Sterker nog, liever wil je dat dit een diepere pagina is die de bezoeker direct de mogelijkheid geeft te converteren tot lead. Aangezien deze pagina's veelal gebruikt worden in combinatie met mailings en betaalde advertenties, zijn ze erg belangrijk en waardevol. Daarom is het zeker waard deze te A/B-testen en optimaliseren.

## Referentiecasi: Meer traffic voor Sping

Sping is een full-service Digital Agency met meer dan 20 jaar ervaring bouwen van digitale platforms. Vanuit hun kantoor in Delft combineren ze hun expertise op het gebied van business, design en technologie in alle levensfasen van een product: vanaf een beginnend idee tot en met het onderhoud en optimalisaties.

Voor Sping zijn we campagnes gaan draaien om ze vindbaar te maken op de zoekterm Multi-sided Platforms, zowel via Google Ads als organisch. Voor Google Ads hebben we een speciale landingspagina gemaakt en een zeer uitgebreid Whitepaper Multi-sided Platforms geschreven. Na een klik op onze advertenties kom je terecht op deze landingspagina. Hier kun je niks anders doen dan het whitepaper downloaden door het verstrekken van je contactgegevens

Daarnaast hebben we de pagina met de oplossing Multi-sided Platforms SEO-vindbaar gemaakt. Het resultaat is dat we een featured snippet hebben op de zoekterm "wat is een multi-sided platform" en het de 2de best bezochte pagina na home is.

### Resultaten Google Ads (1-6-2018 t/m 31-5-2019)

- ✓ 185 leads
- ✓ 984 klikken naar de website
- ✓ €14,47 CPL (cost per lead)

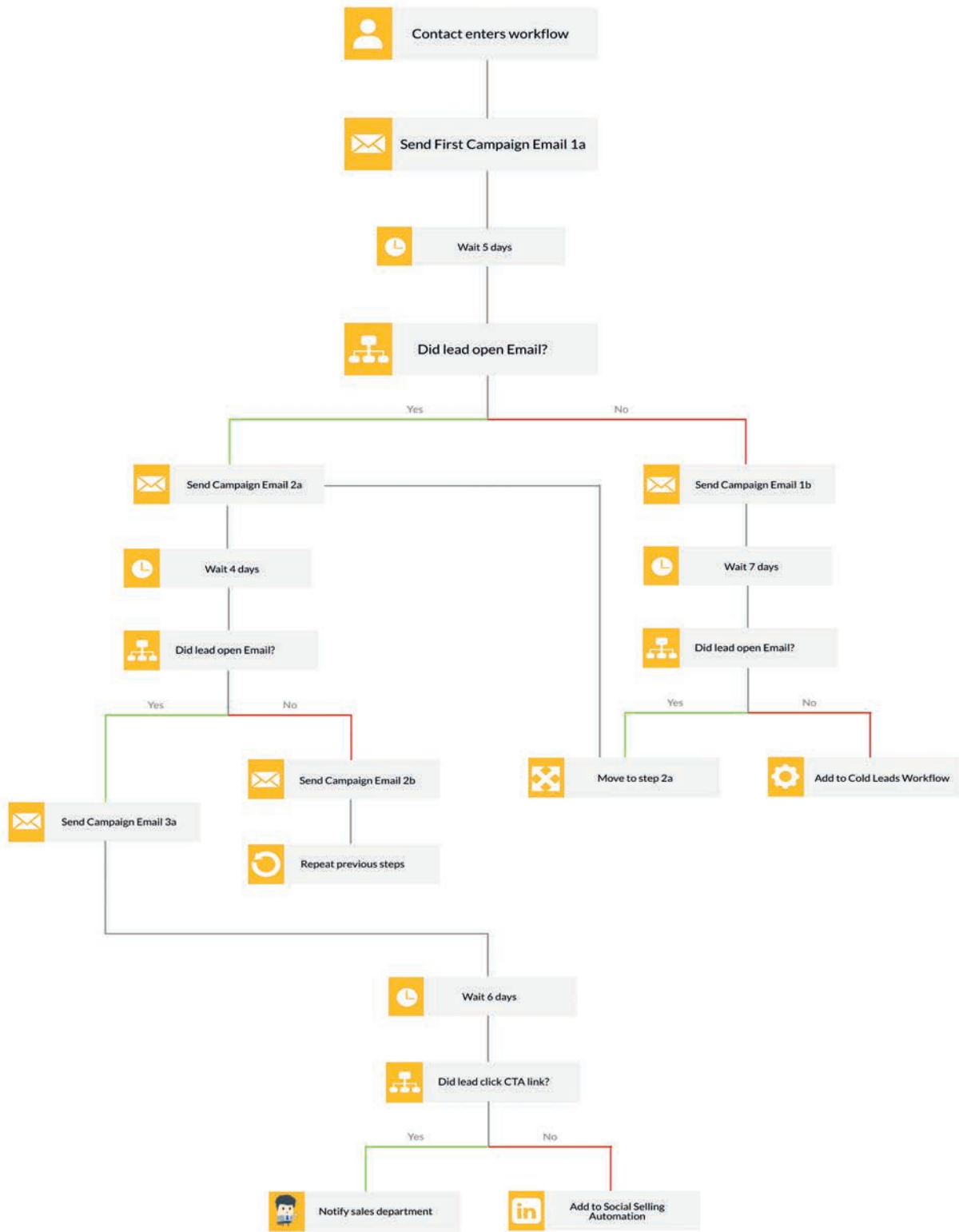
### Resultaten SEO (1-6-2018 t/m 31-5-2019)

- ✓ 2e best bezochte pagina na home
- ✓ 466 klikken vanuit de organische zoekresultaten
- ✓ 4689 vertoningen binnen de organische zoekresultaten

The screenshot shows a Google search for "wat is een multi sided platform". The search bar is at the top with the Google logo on the left and a search icon on the right. Below the search bar are tabs for "Alle", "Shopping", "Afbeeldingen", "Nieuws", "Video's", "Meer", "Instellingen", and "Tools". The search results show approximately 25,800,000 results in 0.31 seconds. The top result is an advertisement for "Multi-sided Platforms | Wat komt er bij kijken? | sping.nl" with a URL "marketing.sping.nl/multi-sided/platform". Below the ad are two columns of text: "Open Source Technologie" and "Neem direct contact op". Below these is a featured snippet for "Het Multi-sided Platform, ook wel bekend als Two-sided Market of 'gewoon' als platform. Wat is het Multi-sided Platform eigenlijk? De formele omschrijving is: 'Een Multi-sided Platform is een technologie, product of dienst die waarde creëert door interactie mogelijk te maken tussen twee of meer groepen'." Below the snippet is another result for "Multi-sided platforms | Ontwerp en uitvoering | Sping" with a URL "https://sping.nl/oplossingen/multi-sided-platforms/". At the bottom of the search results, there are links for "Over dit resultaat" and "Feedback".

## Het opvolgen en opwarmen van leads

Marketing automation is software dat verschillende fases in het marketingproces automatiseert, met als belangrijkste doelstelling: het opvolgen en opwarmen van leads.



Klanten en potentiële klanten blijven betrokken bij jouw organisatie door ze te voeden met relevante content op het juiste moment. De focus ligt op het sturen van gepersonaliseerde berichten, naar zowel potentiële- als bestaande klanten. Potentiële klanten kunnen eenvoudig gesegmenteerd worden op zowel expliciet gedrag (clicks binnen een nieuwsbrief) als impliciet gedrag (het bekijken van de website). Op die manier kan de juiste gepersonifieerde content gestuurd worden naar iedere klant of prospect.

Door marketing automation krijg je beter inzicht in welke fase van het aankoopproces een potentiële klant zich bevindt en wat de wensen en behoeften zijn van de prospect. Met behulp van deze technologie zullen marketing en sales effectiever worden, wat uiteindelijk jouw omzet een boost zal geven.

Marketing Automation biedt jouw IT-bedrijf de volgende voordelen:

- ✓ Het verhoogt de relevantie voor jouw doelgroep;
- ✓ Betere afstemming marketing en sales;
- ✓ Het versimpelt taken binnen het leadopvolging proces;
- ✓ Meer inzicht in jouw klant;
- ✓ Meer kwalitatieve leads;
- ✓ Het verbetert de ROI binnen de salesfunnel.



## Lever waarde aan je klanten

Met contentmarketing creëer en distribueer je waardevolle, relevante en consistente content aan je doelgroep. Het helpen van je bezoekers is hierbij het uitgangspunt. Het is een strategisch proces waarbij de focus ligt op het creëren van relevante en waardevolle content, met als doel je publiek aan te trekken, te behouden en uiteindelijk om te zetten tot actie. Zo staat content in de top 3 ranking factoren van Google's algoritme. De eerste stap is een contentmarketingstrategie. In deze strategie neem je het volgende op:

- ✓✓ Jouw merkverhaal. Wat maakt jou uniek?
- ✓✓ Je doelen. Waarom ga je content maken? Wat wil je bereiken?
- ✓✓ Je buyer persona's. Voor wie ga je schrijven?
- ✓✓ Een concurrentieanalyse. Wat doet je concurrentie?
- ✓✓ Een inventarisatie. Welke content heb je al?
- ✓✓ Content formats. Welke formats en types ga je creëren?
- ✓✓ Content audit. Wat heb je al bereikt met content?

Daarna ga je aan de slag met de daadwerkelijke creatie van de content. Door te starten met contentmarketing bouw je aan een lange termijn relatie met je doelgroep. Het zal dus niet alleen je online vindbaarheid verbeteren, maar het zal uiteindelijk ook meer conversies en kwalitatieve leads opleveren.

Contentmarketing biedt jouw IT-bedrijf de volgende voordelen:

- ✓✓ Meer bezoekers op je website van zowel interne als externe communicatie;
- ✓✓ Kennisdeling als marketingtool;
- ✓✓ Een extra promotiekanaal;
- ✓✓ Upsell mogelijkheden.

## Het digitaliseren van je sales

Leadgeneratie is zeker niet eenvoudig en het maken van een afspraak met een nog onbekende uit je doelgroep is zelfs nog lastiger. Hoewel het genereren van leads en het maken van afspraken vragen om een verschillende aanpak en skillset, bestaat er een manier om beiden te combineren. Met Social Selling Automation genereer je leads, ga je gesprekken aan met nieuwe prospects en maak je contact met organisaties die klaar zijn voor jouw dienstverlening.

Social Selling Automation kan jouw IT-bedrijf goed helpen met het verkrijgen van new business door afspraken te maken en sales targets te behalen. Je kunt eenvoudig bestaande (hot) leads opvolgen, maar ook nieuwe (cold) leads benaderen.

Social Selling Automation biedt jouw IT-bedrijf de volgende voordelen:

- ✓ Eenvoudig opvolging hot en cold leads;
- ✓ Verkrijg meer new business;
- ✓ Hulp bij het behalen van sales targets.

Bekijk in onze referentiecaset hoe we met Social Selling Automation 380 nieuwe connecties, 78 reacties en 3 afspraken hebben behaald en gemaakt in 3 maanden.



Door de coronapandemie waren fysieke afspraken niet of minder mogelijk. Daarom hebben veel bedrijven hun sales proces gedigitaliseerd. Dit heeft uitdagingen, maar ook kansen met zich meegebracht. Zo maakt de digitalisering het makkelijker om afspraken in te schieten en te besparen op reiskosten. Daarnaast zeggen B2B-besluitvormers wereldwijd dat verkopen op afstand, door middel van video en live chat, net zo effectief is als bij persoonlijke ontmoetingen. Aan bestaande klanten, maar ook aan nieuwe klanten. Het onderzoeksrapport van McKinsey & Company concludeert daarom dat deze veranderingen en patronen waarschijnlijk permanent zullen zijn. Bijna negen op de tien respondenten hebben aangegeven dat deze nieuwe verkooppraktijken ook in 2021 zullen worden gehanteerd, en waarschijnlijk ook nog daarna.

Een digitaal sales proces biedt jouw IT-bedrijf de volgende voordelen:

- ✓ Eenvoudig afspraken/meetings maken;
- ✓ Minder reiskosten;
- ✓ Veilige werkomgeving.

Meer weten? Lees: [Blog '8 statistieken over de impact van COVID-19 op B2B sales'](#).

# 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](#) →

