



Leadgate
Online Marketing for IT

Whitepaper

Waarom Marketing-as-a-Service uitstekend past bij een as-a-service dienstverlening

Bedankt voor het downloaden van onze whitepaper!

Bedrijven die dienstverlening in de vorm van as-a-service (aaS) aanbieden, zijn meestal echte kanjers binnen hun vakgebied. Ze beschikken veelal over een schat aan specialistische kennis op een specifiek deelterrein. Denk bijvoorbeeld aan softwareontwikkeling, IaaS-oplossingen, IT-security, applicatieontwikkeling of antispamoplossingen.

Maar marketing is niet altijd het sterke punt van bedrijven die werken volgens het aaaS-model. Logisch, want het is een activiteit die best een eind afstaat van hun corebusiness. Marketing-as-a-service (MaaS) is dan een oplossing die de eigen dienstverlening ondersteunt en het bedrijf commercieel naar een hoger niveau tilt.

Wat is marketing-as-a-service precies? Wat levert het jou als bedrijf concreet op? En hoe vullen we bij Leadgate het MaaS-concept in? In deze whitepaper ontdek je het.

Wij wensen je veel leesplezier toe!

Het team van Leadgate Europe



Inhoudsopgave

Waarom Marketing-as-a-Service uitstekend past bij een as-a-service dienstverlening	1
Wat houdt MaaS concreet in?	1
Wat levert MaaS jouw bedrijf concreet op?	2
Voorbeelden van hoe Leadgate as a Service bedrijven helpt	3
In de praktijk: Security-as-a-Service organisatie	3
Voorbeeld in de praktijk: Antispam-as-a-service organisatie	5
Over Leadgate	6

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

Waarom Marketing-as-a-Service uitstekend past bij een as-a-service dienstverlening

Wat houdt MaaS concreet in?

Maar wat houdt marketing-as-a-service (MaaS) nou concreet in? MaaS staat voor een behoorlijk revolutionaire aanpak van online marketing. Niet projectmatig werken op basis van het model van uurtje-factuurkje, maar een vorm van dienstverlening die je de beschikking geeft over een compleet marketingteam. Dat team bestaat uit diverse marketingexperts die elk hun eigen specialisme hebben. Denk bijvoorbeeld aan contentmarketing, online advertising, SEO, conversie-optimalisatie en leadgeneratie. De alwetende marketingman of -vrouw, die op elk deelgebied een autoriteit is, bestaat in de praktijk namelijk niet.

Voor jouw marketingteam betaal je in het MaaS-model een vast bedrag per maand, afhankelijk van het aantal diensten dat je afneemt. Dit team kan een aanvulling zijn op je interne marketingafdeling, maar ook fungeren als jouw virtuele marketingafdeling op afstand. Net wat voor jou het beste past. MaaS biedt vooral uitkomst voor start-ups en mkb-bedrijven, omdat die vaak (nog) niet het budget hebben om zelf een groot marketingteam in dienst te nemen.



Wat levert MaaS jouw bedrijf concreet op?

MaaS levert jouw bedrijf veel op. Wat precies?

Data-driven advies voor je marketing- of salesfunnel

Marketing-as-a-service kijkt vooral naar waar de belangrijkste behoeften liggen op basis van de huidige data van de marketing- en salesfunnel. Heeft jouw bedrijf nog niet voldoende websitebezoekers? Dan is een focus op SEO juist. Heb je juist wel veel bezoekers, maar weinig concrete leads? Dan is een focus op website-optimalisatie een betere strategie. Het doel: de leadflow van bereiken en boeien naar binden zo soepel mogelijk laten verlopen, waardoor de conversiepercentages stijgen.

Sneller diensten lanceren

Een korte time-to-market wordt steeds belangrijker als je een nieuw product lanceert. Dat geldt zeker voor IT-oplossingen. Met MaaS kun je relatief eenvoudig nieuwe markten verkennen en alternatieve kanalen testen zonder gelijk een duur marketingteam aan te hoeven nemen.

Geen onverwachte kosten

Niemand houdt van onverwachte kosten. Met MaaS betaal je een vast bedrag per maand en vallen de kosten nooit hoger uit dan je had berekend. En je hoeft geen urenverantwoordingen te controleren, wat in de praktijk heel wat werk en tijd scheelt.

Continuïteit verzekerd

MaaS zorgt ervoor dat je marketingactiviteiten voor langere tijd zijn geregeld. Je hebt niet te maken met aflopende projecten, terwijl je ook geen tijd kwijtbent aan het zoeken naar en inwerken van nieuwe krachten als een of enkele marketingmedewerkers binnen je bedrijf wegvallen.

Je hebt ook als klein bedrijf direct een professioneel marketingteam

Kies je voor MaaS? Dan heb je ook als start-up of klein tot middelgroot bedrijf gelijk een professionele marketingafdeling. Je marketinguitingen zien er goed en overtuigend uit, waardoor je ook kwaliteit en professionaliteit uitstraalt naar je klanten. Zo wordt groeien en het opbouwen van een goede naam een stuk eenvoudiger.

Je bespaart op de lange termijn

Op de korte termijn is projectmatig werken wellicht het goedkoopst. Maar op de lange termijn pluk je ook financieel de vruchten van marketing-as-a-service. Deze werkwijze is namelijk veel resultaatgerichter, vooral omdat je per maand kunt bepalen aan welke specifieke marketingdiensten je juist op dat moment de meeste behoefte hebt. De ene maand wil je misschien meer aandacht besteden aan contentproductie, terwijl de maand daarop online adverteren centraal staat. Met MaaS spits je het aanbod probleemloos toe op de actuele behoefte.

Een breed spectrum aan marketingspecialisten

Niet elke online marketingspecialist heeft verstand van alle vakgebieden. Vaak mis je dus broodnodige expertise als je werkt met slechts een of enkele marketingmensen. MaaS geeft je toegang tot online marketeers met verschillende specialismen die nauw samenwerken, waardoor alle marketingactiviteiten naadloos op elkaar aansluiten.

Voorbeelden van hoe Leadgate as-a-Service bedrijven helpt

Twee decennia geleden zou het merendeel van de ondernemers je met een raar gezicht aankijken als je de afkorting SaaS in een zin gebruikte. Maar, de tijden zijn veranderd: het is vandaag de dag bijna onmogelijk om een bedrijf te runnen zonder gebruik te maken van ten minste één SaaS-product. Leadgate Europe helpt een verscheidenheid aan SaaS-bedrijven met hun online marketing. Benieuwd hoe wij dat doen?

We vertellen het je in de volgende twee voorbeelden.

Voorbeeld in de praktijk: Security-as-a-Service organisatie

Security-as-a-service is een voorbeeld van aaS in optima forma. Omdat we steeds meer doen en kunnen met slimme applicaties en gekoppelde systemen, vormt het IT-netwerk de belangrijkste schakelkamer van elk modern bedrijf. Maar het toegenomen belang van IT leidt ook tot meer afhankelijkheid en kwetsbaarheid als je jouw security niet goed op orde hebt.

Een van onze klanten in deze tak van sport, die hun klanten in meer dan honderd landen bedienen, is een typisch voorbeeld van security-as-a-service. Het platform zoekt constant naar kwetsbaarheden in webapplicaties en IT-omgevingen. Het brengt in kaart op welke onderdelen een organisatie niet compliant is met diverse normeringen.

Dringt er ondanks alle vormen van beveiliging en scanning toch een indringer of hacker het netwerk binnen? Dan slaat de zogenaamde Canary een stil alarm. De oplossing gedraagt zich als een echte hacker: het platform kijkt niet alleen van buiten, maar ook onder de motorkap naar IT-infrastructuren. Toen deze organisatie in 2015 de markt op ging, moest het hele marketingbeleid nog in de steigers worden gezet. Dat betekende dus veel koude belletjes plegen en actief de boer opgaan met het product. Door gebruik te maken van marketing-as-a-service kon het bedrijf op commercieel vlak snel grote stappen maken en maakte van een smart-pakket een pro-pakket.

“De tijden zijn veranderd: het is vandaag de dag bijna onmogelijk om een bedrijf te runnen zonder gebruik te maken van ten minste één SaaS-product.”

De belangrijkste winstpunten ten opzichte van de beginsituatie?

- Door gebruik te maken van MaaS kon deze organisatie een branchespecifieke marketingstrategie ontwikkelen die zich richt op de belangrijkste doelsectoren: finance, e-commerce, retail, gezondheidszorg, overheid, waterschappen en woningcorporaties. Door content aan te bieden die zich richt op branchespecifieke vraagstukken, genereer je meerwaarde.
- Dankzij marketing-as-a-service kan deze organisatie een veel breder arsenaal aan marketingmiddelen (whitepapers, blogs, factsheets, referentiecasses, webinars, formulieren en evenementen) ontwikkelen en inzetten dan in de vroegere situatie.
- Het opstellen van een online marketingfunnel leverde direct waardevolle inzichten op over klantgedrag, customer journeys en klantbehoeften.
- Meer leads, waardoor deze organisatie minder tijd en resources hoeft te besteden aan koude acquisitie.
- Een sterkere synergie tussen verschillende marketingkanalen, wat weer leidt tot een betere customer experience.



Voorbeeld in de praktijk: Antispam-as-a-service organisatie

E-mail is een handig medium, maar ook een potentiële bron van gevaar. Denk aan phishingmails of bijlagen waarin mal- of ransomware verstopt zit. Een van onze klanten in deze hoek beschermt al twee decennia lang, op elk moment van de dag, e-mailinfrastructuren van bedrijven door het aanbieden van het meest eenvoudige en betrouwbare e-mailbeveiligingssysteem. Het systeem is gericht op de totale mailinfrastructuur, met focus op spam en malware, fraudebescherming en bewustzijn van gebruikers en organisaties zelf. Antispam-as-a-service, dus.

Zeker in het begin was het een hele uitdaging om de commerciële operatie op poten te zetten zonder er een groot en duur marketingteam op na te houden. Leads genereren was niet gemakkelijk. Om de kennis en kunde die past bij de ambities van deze organisatie helemaal in-house te bundelen, zou je bovendien al gauw een achtkoppig marketingteam nodig hebben.

Het voordeel van MaaS is dat je voor een veel zachtere prijs een compleet marketingteam in huis haalt. Alle deeldisciplines worden dus geleverd door één vaste aanspreekpartner.

Marketing-as-a-service legde deze organisatie dan ook geen windeieren. De eerste stap van de marketingfunnel zorgt voor een betere vindbaarheid via SEO en SEA, terwijl klanten vervolgens op de website gelijk gebruik kunnen maken van een handige livechat. Is hij of zij geïnteresseerd? Dan kan de klant zich aanmelden voor een gratis proefperiode en krijgt hij via marketing automation automatisch de juiste content op het juiste moment aangeboden.

Het percentage bezoekers dat zich uiteindelijk ontwikkelt tot lead is dan ook sterk gegroeid sinds deze organisatie gebruikmaakt van marketing-as-a-service.

“Het voordeel van MaaS is dat je voor een veel zachtere prijs een compleet marketingteam in huis haalt. Alle deeldisciplines worden dus geleverd door één vaste aanspreekpartner.”

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](#) →

