

Referentiecase

Label A

**Next level marketing voor
Label A**

Inleiding

In 2021 wilde Label A grote stappen gaan zetten in hun marketing. Ondanks dat er uitgebreid was besproken hoe dat eruit moest gaan zien, ontbrak het aan de juiste in-house skills om die stappen waar te maken. Want hoe doe je dat op de juiste manier? Hoe bereik je de juiste doelgroep? Hoe ga je dat inrichten?

Er was gesproken over het aannemen van een marketeer met een bepaalde skillset, maar ook het bepalen van welke skillset dat moest zijn bleek uitdagend. Moest het een marketeer zijn met sales-skills of een sales medewerker met marketing-skills?

Na een paar maanden van zoeken naar het juiste profiel, en iemand die daarbij paste, werd het over een andere boeg gegooid. Om de marketing op een korte termijn van de grond te krijgen werd besloten om naar een marketingpartner te zoeken. Zo konden ze snel gebruik maken van een bredere skillset en de juiste expertise. Expertise en skills die een marketingbureau al in huis heeft. We spraken Rogier Stroband, Commercial Director van Label A, en Robin van Zeijl, Online Marketing Strateeg van Leadgate, over hun ervaring.

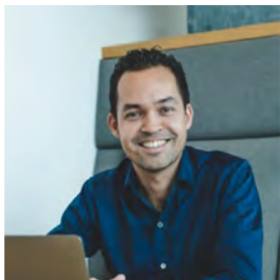
Over Label A

Label A is een digital product agency, gespecialiseerd in het concepten, designen en ontwikkelen van maatwerk digitale producten. Deze digitale producten, in de vorm van mobiele apps, platformen en websites, worden met de eindgebruiker als uitgangspunt ontworpen en gebouwd. Tijdens het design- en ontwikkelproces werkt Label A nauw samen met de klant en wordt er gezamenlijk gekeken naar de belangrijkste features en welke de meeste waarde hebben voor de eindgebruiker. Dit doen ze met zo'n 75 man, verdeeld over 2 kantoren.



Waarom is er voor Leadgate gekozen?

Label A was op zoek naar een partner met voornamelijk B2B ervaring. Dat Leadgate deze ervaring had was een plus. "Uiteindelijk merkte we in het contact met Leadgate, dat we ook een goede klik en match voelden, zowel op het gebied van cultuur, als op werkwijze. De mix van tactiek, strategie en aan de andere kant de pragmatiek om iets gedaan te krijgen, voelde heel vertrouwd", vertelt Rogier. "We voelde dus dat dat een goede match zou zijn."



Rogier Stroband

Commercial Director bij Label A



Robin van Zeijl

Online Marketing Strategeg bij Leadgate Europe

"Vanuit Leadgate streven we ernaar het verlengstuk van het marketingteam te zijn", vult Robin aan. "Bij Label A voelt dit ook echt zo. We hebben elke week een update en elke maand en eens per jaar een evaluatie."

Account Based Marketing

Label A wilde graag starten met Account Based Marketing (ABM). "Tijdens de eerste gesprekken met Leadgate werd ons verteld dat ABM een aanpak is voor de lange termijn", vertelt Rogier. "Je kunt niet een half jaar ABM proberen en er dan mee stoppen als het niet werkt." Om te beginnen hebben we ons eerst gericht op het detecteren van de meest interessante markten, het bouwen van campagnes en de bijbehorende doelgroepen bepalen. "Het eerste half jaar zijn we daar met elkaar mee bezig geweest en hebben we de eerste contentstukken gemaakt", vervolgt Rogier.

Daarna kwamen de vervolgstappen. Nadat de eerste downloads zijn gegenereerd, wil je namelijk meerdere touchpoints creëren om die leads te nurtureren. Voor

zulke leadopvolging is marketing automation een logische stap.

Vanaf 2022 is Label A daarom begonnen met marketing automation. "De hele funnel werd toen verder uitgebreid", vertelt Rogier. "We hebben toen veel geleerd. Bijvoorbeeld om keuzes te maken in de markten waarop je je wilt richten." Toen besloten we om ons te richten op 2 industrieën. "Dat was ook deels trial-and-error. Je kiest weloverwogen voor een bepaalde markt of doelgroep, maar of het dan aanslaat, dat kan je pas merken in de praktijk. Dan ga je testen, kijken naar de resultaten en daarop optimaliseren. Het is een constant finetune proces."

De Leadgate mentaliteit



“Als verlengstuk van het marketingteam werken we veel met elkaar samen”, vertelt Robin. De pragmatiek die de medewerkers van Leadgate hebben, werd als heel fijn ervaren. “De tijd en de aandacht die ze gaven en de snelheid die erin zat om dingen voor elkaar te krijgen werkte heel prettig”, vult Rogier aan. “Ik merkte ook dat er weinig dingen zijn die niet kunnen en er komen veel proactieve initiatieven vanuit Leadgate.” Zo worden de resultaten besproken en of die matchen met de ervaring. “En zo niet, dan hebben we daar gelijk een gesprek over. Dat wordt dan ook ondersteund door de strateeg die af en toe invliegt om meer inzicht te geven.”

Het resultaat

Label A werkt nu meer dan een jaar samen met Leadgate. “Er is gekozen voor een Account Based Marketing strategie met focus op twee branches. We adverteren op Google en LinkedIn en via marketing automation worden de leads verder door de marketing funnel begeleid. Deze aanpak heeft tot nu toe zo’n 300 MQL’s (Marketing Qualified Leads) opgeleverd”, vertelt Robin. Om goede Marketing Qualified Leads om te zetten naar Sales Qualified Leads is Label A in januari 2022 gestart met Marketing Automation. Zo worden de MQL’s warm gehouden en worden leads genurtured.

“Het is vooral belangrijk dat we het merk Label A kenbaar hebben kunnen maken bij ons publiek en dat we hebben kunnen laten zien wat we kunnen”, vertelt Rogier. “We hebben nu de eerste stappen gezet en het heeft mij richting en focus gegeven om Label A kenbaar in de markt te gaan maken.” Maar we zijn er nog niet. Rogier vervolgt: “We kunnen het hier nu niet bij laten, we moeten dit nog verder gaan uitbreiden. Dat is wel een van de belangrijkste inzichten en learnings van het afgelopen jaar.”

“Voor de strategie van het komende jaar is het nu belangrijk om door te pakken en Label A als thought leader in de markt te zetten én Label A nog zichtbaarder te maken. Het behalen van het volgende niveau in het marketing volwassenheidsmodel doen we door middel van onze strategie efforts, marketing automation en content”, vult Robin aan. “Door hiermee in te haken op de trends binnen de gekozen markten kan Label A laten zien wat echt hun toegevoegde waarde is.”



Over Leadgate

Leadgate Europe is hét online marketingbureau voor IT-, Tech- en SaaS-organisaties. Wij begrijpen IT en weten als geen ander hoe we dit moeten combineren met onze kennis van online marketing. We werken vol trots voor de mooiste IT-bedrijven die pionieren in de wereld van cloud, security, networking, storage, software en nog veel meer.



Met onze visie 'Marketing meetbaar beter maken' dragen we meetbaar bij aan de groei van online marketing resultaten binnen de IT-branche. Dit doen we door zowel grote als kleine IT-, Tech- en SaaS-organisaties te helpen groeien naar professionele en volwassen marketing. Het is onze missie om met marketing bewust en actief bij te dragen aan de korte en lange termijn groei van iedere organisatie. We realiseren dit via onze 'Marketing-as-a-Service' dienstverlening: hiermee krijg je de beschikking over je eigen online marketingteam voor een vast bedrag per maand.

Neem contact op

Ben je geïnspireerd geraakt door het verhaal van Rogier en zit jouw IT-bedrijf ook met een online marketing uitdaging? Onze online marketingstrategen komen graag met jou in contact om je hierover te adviseren tijdens een gratis adviesgesprek.

We bespreken, net als bij Label A, wat jouw bedrijf uniek maakt en hoe wij dit kunnen inzetten in jouw online marketing strategie. Bel ons op **010 268 1148** of mail naar info@leadgate.eu.



Neem contact met ons op

[CONTACT](#) →