



Leadgate
Online Marketing for IT

Whitepaper

Wel of niet samenwerken met een online marketingbureau

Bedankt voor het downloaden van onze whitepaper!

Online marketing is van essentieel belang voor IT-organisaties, om hun doelgroep te bereiken en om nieuwe klanten te verkrijgen. Effectieve online marketing kan leiden tot meer leads, hogere omzet en meer naamsbekendheid, maar het opzetten en uitvoeren van een marketingstrategie kan een complex en tijdrovend proces zijn. Daarom kan het voor veel organisaties interessant zijn om samen te werken met een online marketingbureau. Maar wat zijn de voor- en nadelen van zo'n samenwerking voor IT-organisaties? Hoe bepaal je of het samenwerken met een online marketingbureau ook iets is voor jouw organisatie en hoe kies je dan de juiste? In deze whitepaper bekijken we of het samenwerken met een online marketingbureau een goede volgende stap is voor jouw organisatie.

Wij wensen je veel leesplezier toe!

Het team van Leadgate Europe



Inhoudsopgave

5 voordelen van samenwerken met een online marketingbureau	1
1. Expertise	1
2. Tijdsbesparing	1
3. Kostenbesparing	2
4. Toegang tot nieuwe technologieën	2
5. Meer resultaatgerichte aanpak	2
3 potentiële uitdagingen van samenwerken met een online marketingbureau	3
1. Afstand tot de organisatie	3
2. Afhankelijkheid	3
3. Minder kennis en ervaring	3
Hoe bepaal je of samenwerken met een online marketingbureau geschikt is voor jouw IT-organisatie?	4
1. Grootte van de organisatie	4
2. Beschikbaar budget	4
3. Doelstellingen van de online marketingstrategie	4
4. Interne marketingvaardigheden	4
Tips voor het selecteren van een online marketingbureau	5
1. Controleer referenties en ervaring	5
2. Beoordeel de communicatievaardigheden van het bureau	5
3. Bepaal de mate van transparantie	5
4. Bekijk het dienstenaanbod	5
5. Bepaal de prijs-kwaliteitverhouding	5
Over Leadgate Europe	6
Contact	6

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

5 voordelen van samenwerken met een online marketingbureau

Het samenwerken met een online marketingbureau kan veel voordelen bieden, waaronder toegang tot expertise en technologie, verbeterde meetbaarheid én flexibiliteit.

1. Expertise

Een van de grootste voordelen van samenwerken met een online marketingbureau is de expertise die zij hebben. Online marketing is een breed vakgebied met veel verschillende aspecten, zoals SEO, SEA, social media marketing, content marketing en meer. Online marketingbureaus hebben vaak specialisten in dienst die beschikken over de kennis en ervaring om een effectieve online marketingstrategie op te zetten en uit te voeren.

Dit betekent dat de organisaties die samenwerken met een bureau ook toegang hebben tot deze expertise, zonder er zelf in te hoeven investeren. Bovendien kunnen online marketingbureaus zich richten op het bijhouden van de laatste trends en ontwikkelingen op het gebied van online marketing, waardoor je marketing altijd up-to-date blijft.

2. Tijdsbesparing

Het opzetten en uitvoeren van effectieve online marketingstrategieën is niet de kernactiviteit van een IT-organisatie, maar kost wel veel tijd. Door samen te werken met een online marketingbureau kun je deze tijd besparen en je blijven richten op je kernactiviteiten. Het bureau neemt het opzetten en uitvoeren van de online marketingstrategie op zich, waardoor jij je kunt concentreren op andere belangrijke zaken.



3. Kostenbesparing

Een online marketingbureau kan een IT-organisatie ook kosten besparen. De kosten voor het zelf inhuren van een team van marketeers kan namelijk flink oplopen. Door samen te werken met een bureau hoef je geen eigen marketingteam op te zetten, wat kostenbesparend kan zijn.

4. Toegang tot nieuwe technologieën

Een online marketingbureau is vaak op de hoogte van de nieuwste technologieën en tools die kunnen worden gebruikt om jouw online marketing te optimaliseren. Dit betekent dat de organisaties die samenwerken met een bureau ook toegang hebben tot deze technologieën, zonder er zelf in te hoeven investeren. Dit kan helpen om de online marketingactiviteiten nog effectiever te maken en een voorsprong te krijgen op de concurrentie.

5. Meer resultaatgerichte aanpak

Een online marketingbureau zal in het algemeen effectiever te werk gaan dan een organisatie die haar eigen online marketingstrategie uitvoert. Dit komt omdat een bureau meerdere klanten heeft en daardoor meer ervaring heeft met het behalen van resultaten. Het bureau zal bijvoorbeeld vaker A/B-testen hebben uitgevoerd om te kijken welke campagnes het beste werken en welke niet. Daarnaast zal een bureau ook sneller kunnen schakelen en de strategie kunnen aanpassen als dat nodig is om betere resultaten te behalen.



3 potentiële uitdagingen van samenwerken met een online marketingbureau

Hoewel het samenwerken met een online marketingbureau veel voordelen kan bieden, zijn er in sommige gevallen ook aspecten die minder aantrekkelijk kunnen zijn. We bespreken hier 3 uitdagingen die kunnen voortvloeien uit het samenwerken met een online marketingbureau.

1. Afstand tot de organisatie

Wanneer je samenwerkt met een online marketingbureau, kan het gebeuren dat het bureau niet altijd even goed op de hoogte is van je organisatie en doelstellingen. Afstand tussen het bureau en je organisatie kan leiden tot een langere communicatielijn en mogelijke misverstanden.

Daarom is het belangrijk dat als je met een bureau gaat samenwerken, er een open gesprek mogelijk is. Dat zij geïnteresseerd zijn in jouw organisatie en doelstellingen, maar ook dat zij op de hoogte worden gehouden van eventuele interne ontwikkelingen. Dit kan namelijk van effect zijn op jouw marketingstrategie.

2. Afhankelijkheid

Een samenwerking met een online marketingbureau kan er ook voor zorgen dat je organisatie afhankelijk wordt van het bureau. Dit kan ertoe leiden dat je organisatie niet zo eenvoudig weg kan gaan wanneer je bijvoorbeeld zelf een marketingteam wilt opzetten. Nieuwe marketeers hebben namelijk niet altijd (alle) benodigde kennis.

Daarom is het belangrijk om goed op de hoogte te blijven van de beslissingen die worden gemaakt en betrokken te blijven bij de processen.

3. Minder kennis en ervaring

Doordat het online marketingbureau veel of al je marketingactiviteiten overneemt, kan dit er ook voor zorgen dat je interne medewerkers minder kennis en ervaring vergaren. Dit kan het moeilijker maken om in de toekomst zelfstandig een effectieve online marketingstrategie op te zetten.

Om dit te voorkomen is het belangrijk dat de persoon die het meest contact zal hebben met het bureau en het meest met hen zal gaan samenwerken, ook meegenomen wordt in de tools die worden ingezet voor jouw online marketing en zo in ieder geval een basis begrip krijgt van de werking van de tool en waarom bepaalde keuzes worden gemaakt, bijvoorbeeld waar die op zijn gebaseerd.

Hoe bepaal je of samenwerken met een online marketingbureau geschikt is voor jouw IT-organisatie?

Het besluit om samen te werken met een online marketingbureau kan een belangrijke stap zijn voor IT-organisaties die hun online aanwezigheid willen verbeteren. Het kan echter ook een grote investering zijn, zowel in tijd als in financiën. Daarom is het belangrijk om zorgvuldig te overwegen of deze stap geschikt is voor jouw organisatie. Hieronder vind je een overzicht van factoren waar je rekening mee kunt houden bij het bepalen of samenwerken met een online marketingbureau geschikt is voor jou.

1. Grootte van de organisatie

Voor kleine IT-organisaties kan het inhuren van een online marketingbureau een grote stap zijn. Het is belangrijk om ervoor te zorgen dat de organisatie groot genoeg is om de kosten van een dergelijke investering te kunnen dragen en om de nodige resources/mankracht te kunnen bieden om samen te werken met het marketingbureau.

2. Beschikbaar budget

Een belangrijk aspect bij het overwegen van het inhuren van een online marketingbureau is het beschikbare budget. Het is essentieel om de kosten van de samenwerking te evalueren en te bepalen of dit binnen het budget past.

3. Doelstellingen van de online marketingstrategie

Het is belangrijk om duidelijke doelstellingen te definiëren voor de online marketingstrategie van de organisatie. Dit kan helpen bij het bepalen of samenwerken met een online marketingbureau geschikt is en om te evalueren of het bureau de diensten levert die deze doelstellingen kunnen behalen.

4. Interne marketingvaardigheden

Het kan nuttig zijn om te evalueren welke marketingvaardigheden de organisatie misschien al beschikt. Als de organisatie geen marketingvaardigheden heeft, kan het inhuren van een online marketingbureau noodzakelijk zijn om de online aanwezigheid van de organisatie te verbeteren. Zo wel, dan kan het inhuren van een online marketingbureau een aanvulling zijn op de huidige expertise. Dit is zeker voor het kostenplaatje interessant, hoe minder je hoeft uit te besteden, hoe lager de kosten zullen zijn uiteraard.

Tips voor het selecteren van een online marketingbureau

Als je hebt besloten om samen te willen werken met een online marketingbureau, is het selecteren van het juiste bureau essentieel. Hieronder vind je een aantal tips voor het selecteren van een geschikt online marketingbureau:

1. Controleer referenties en ervaring

Het is belangrijk om het trackrecord van een online marketingbureau te controleren voordat je met hen in zee gaat. Vraag bijvoorbeeld naar referenties en bekijk hun eerdere projecten om te zien of ze bijvoorbeeld ervaring hebben met IT-organisaties en hun specifieke behoeften.

2. Beoordeel de communicatievaardigheden van het bureau

Communicatie is essentieel bij het opzetten van een succesvolle samenwerking tussen jouw IT-organisatie en het online marketingbureau. Zorg er dus voor dat het bureau goede communicatievaardigheden heeft en dat je een goede klik hebt met de accountmanager die jouw project zal begeleiden.

3. Bepaal de mate van transparantie

Transparantie is belangrijk bij elke vorm van samenwerking en dat geldt ook voor de samenwerking met een online marketingbureau. Vraag het bureau hoe ze rapporteren over de voortgang en welke informatie ze delen. Een goed online marketingbureau zal transparant zijn en open staan voor regelmatige communicatie en feedback.

4. Bekijk het dienstenaanbod

Elk online marketingbureau biedt andere diensten aan, dus zorg ervoor dat je de diensten bekijkt die het bureau aanbiedt en of deze passen bij jouw doelstellingen en behoeften. Sommige bureaus richten zich bijvoorbeeld meer op SEO en content, terwijl andere bureaus meer gespecialiseerd zijn in online advertising en marketing automation.

5. Bepaal de prijs-kwaliteitverhouding

Het ene marketingbureau is de andere niet, maar dit betekent niet altijd dat de duurste optie de beste is. Bepaal welk budget je hebt en kijk welk online marketingbureau het beste past bij jouw behoeften en budget. Vergelijk prijzen, maar houd ook rekening met de kwaliteit van de dienstverlening en de aansluiting.

Over Leadgate Europe

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

Wil je weten wat het samenwerken met Leadgate Europe jouw IT-organisatie kan brengen? Neem dan gerust vrijblijvend contact met ons op.

Neem contact met ons op

CONTACT

