



## Netprofiler Nederland

### Thema: Data gedreven online groeien

**D**igital marketingbureau Netprofiler loopt als eerste en grootste Google Analytics-partner van Nederland voorop bij het optimaal verzamelen van data via diverse tag management tools en data-management platformen (DMP). “Door deze

data goed te analyseren, kunnen we gesegmenteerde en gepersonaliseerde campagnes voor onze klanten voeren”, vertelt managing partner Frans Appels. “We gebruiken hierbij media als search, display, e-mail, social en onsite personalisatie. Ook bevorderen we het slim gebruik van data, zoals in feeds voor shopping en remarketing.” De rol van data is de afgelopen jaren steeds belangrijker geworden bij het optimaliseren van online marketingactiviteiten. “Wij hanteren 5 drivers in onze aanpak: traffic, conversie, transactiewaarde, retentie en viraliteit”, vertelt managing partner Daniel Markus. “Door op al deze drivers tegelijk te sturen, neemt de online omzet exponentieel toe. We hebben dit al bij veel klanten zien gebeuren. Met ruim 60 online marketingspecialisten helpen we e-commerce partijen als Internetbikes, NY Pizza, Paradigit, Futurum-

shop en Intratuin. Ook werken we voor dienstverleners als Hartstichting, Het Concertgebouw, Santander, Zorg & Zekerheid en Klaverblad.” Netprofiler ziet dat er steeds vaker afgerekend wordt op resultaat of omzet-groei. “We lopen daar niet voor weg, integendeel”, vertelt Appels. “Het motiveert ons te blijven innoveren. We hanteren een test-learn-scale aanpak waarbij we steeds nieuwe kanalen, doelgroepen, boodschappen en ideeën testen en bij succes opschalen. Klanten belonen dit met een langdurige samenwerking. En met een goede score in de Emerce 100!”

[WWW.NETPROFILER.NL](http://WWW.NETPROFILER.NL)



## ROCKBOOST

### Thema: Groei als teamprestatie

**“W**ij zijn gespecialiseerd in groei van digitale producten en organisaties. Door de combinatie van onze methodiek, diensten en cultuur creëren we groei voor onze klanten”, zegt Chris Out, CEO & Lead Growth Hacker bij RockBoost. “Daardoor zijn we in staat de strategie, educatie, data research en executie van digitale transformatie door te voeren. Dat doen we in combinatie met ons creatief bureau DotControl, waardoor we samen succesvolle projecten realiseren. Groei is een teamprestatie. Daarom werken we altijd in intensieve co-creatie met de opdrachtgever. Gezamenlijk bepalen we de strategie, die we daarna direct in uitvoering brengen. Eerst klein als test en na het analyseren van de resultaten schalen we de successen op. Geen ‘one-off’ ideeën

maar gericht op duurzame campagnes. Dat biedt namelijk veel meer concrete mogelijkheden tot groei. RockBoost bestaat intussen uit twintig experts en ons zusterbedrijf DotControl uit zestig. Momenteel groeien we maandelijks met vijf personen. We zijn zo in staat groeiteams bij bedrijven neerzetten. We werken nauw samen en in co-creatie met opdrachtgevers als National Geographic, Eredivisie, Talpa en De Persgroep. Dergelijke samenwerkingsverbanden leiden tot mooie projecten. Zo hebben we samen met DotControl voor logistiek bedrijf HAVI nog een Gouden Dutch Interactive Award gewonnen voor de beste B to B e-commerce case.”

[WWW.ROCKBOOST.COM](http://WWW.ROCKBOOST.COM)

