



HAN KLEPPE

EXCELLEREN MET LEADGENERATIESOFTWARE

IN DRIE JAAR TIJD IS LEADINFO UITGEGROEID TOT MARKTLEIDER IN DE BENELUX. DE SCALE-UP HEEFT KLANTEN ALS HEINEKEN, FEYENOORD EN EMERGE, MAAR OOK VEEL MKB- EN MKB-PLUSBEDRIJVEN. "WE DANKEN DIT SUCCES AAN ONZE PARTNERS EN ONS ENERGIEKE TEAM."

Han Kleppe kwam in 2017 op het idee voor Leadinfo. "Ik zocht naar software om te zien welke bedrijven de site van mijn toenmalige werkgever bezochten. Wat ik ook vond: niets voldeed. Ik heb mijn spaargeld opgenomen en zelf een programma ontwikkeld. In 2018 heb ik Leadinfo gelanceerd. Deze software koppelt het IP-adres van een zakelijke sitebezoeker aan onze unieke, wereldwijde database. Alle relevante bedrijfsinformatie wordt vervolgens realtime in een overzichtelijk dashboard gepresenteerd. Zo kunnen leads veel gericht en sneller opgevolgd worden."

PARTNERPROGRAMMA

Kort na de marktgang zette Kleppe een partnerprogramma voor onlinemarketingbureaus op. "Partners mogen onze software gratis gebruiken als ze de verkooppitch en installatie van Leadinfo bij hun klanten doen. Dat levert

een win-winsituatie op. Zo is Leadinfo een ideale tool voor onze partners om snel hun campagne te valideren. Marketeers vertellen ons vaak dat Leadinfo tot verrassende inzichten leidt."

Leadinfo is eenvoudig te koppelen met veel CRM-/ERP-pakketten, zodat leads snel in de workflow worden meegenomen. Kleppe: "Partners kunnen altijd een beroep doen op ons *dedicated support team*. Iedere maand organiseren we webinars voor partners en

één keer per jaar houden we een partnerevent. Inmiddels mogen we al meer dan 750 onlinemarketingbureaus tot onze partner rekenen. De helft van de Nederlandse partners heeft een toppositie in de E100."

EXPANSIE

Momenteel werken er zo'n achttien mensen bij Leadinfo. "We staan bekend als een enthousiast, energiek en flexibel team", zegt Kleppe. "Van partners horen we vaak dat ze het zo fijn vinden dat we proactief met hen meedenken, bijvoorbeeld bij het ontwikkelen en realiseren van experimenten. Ook waarderen ze onze nuchterheid. Hoe waardevol Leadinfo ook is, we weten dat het één tool is in een volle gereedschapskist van marketing- en salessoftware. Dit neemt niet weg dat we ontzettend gedreven zijn om Leadinfo verder te laten groeien. Inmiddels hebben we de markt betreden in de DACH-landen en in Scandinavië. Ook daar willen we marktleider worden. En wel binnen twee jaar. Waarom ook niet? We weten dat we een goed product, goed businessmodel en goed team hebben. Dat blijkt ook wel uit onze toppositie in de E100." <

'MARKETEERS VERTELLEN ONS VAAK DAT LEADINFO TOT VERRASSENDE INZICHTEN LEIDT'



