

DENNIS VAN DEN BERGE EN YOURI MEULEMAN

MEER GROEI MET RELEVANTE E-MAILMARKETING

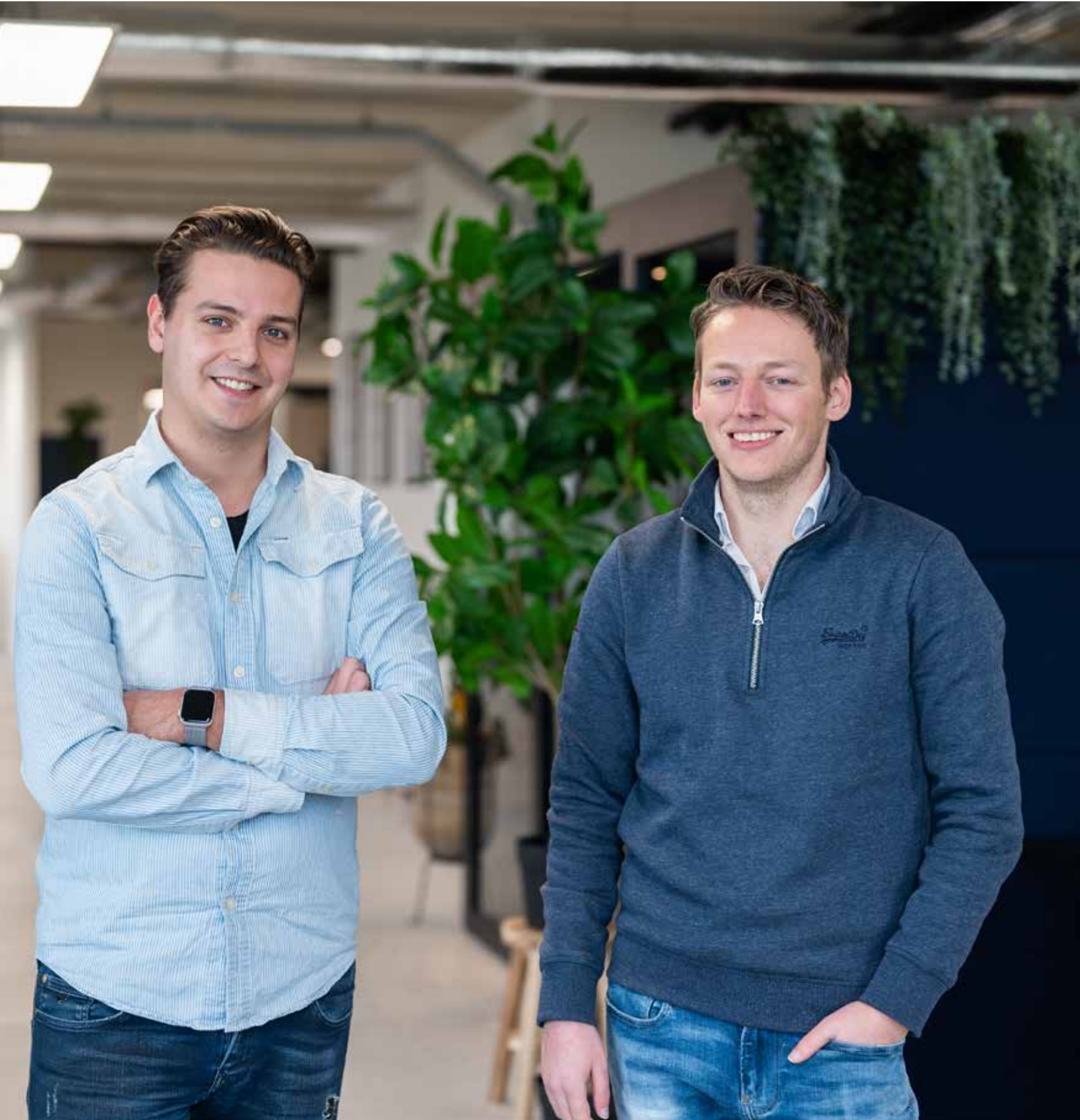
MAILBLUE IS 'S WERELDS GROOTSTE RESELLER VAN ACTIVECAMPAIGN, EEN CLOUDPLATFORM VOOR E-MAILMARKETING EN MARKETING AUTOMATION. HET ONLINEMARKETINGBUREAU HEEFT EEN UNIEKE PROPOSITIE EN SERVICE RONDOM DE SOFTWARE ONTWERPEN. OOK IS MAILBLUE IN STAAT OM DE CUSTOMER JOURNEY VOOR ZIJN KLANTEN TE OPTIMALISEREN.

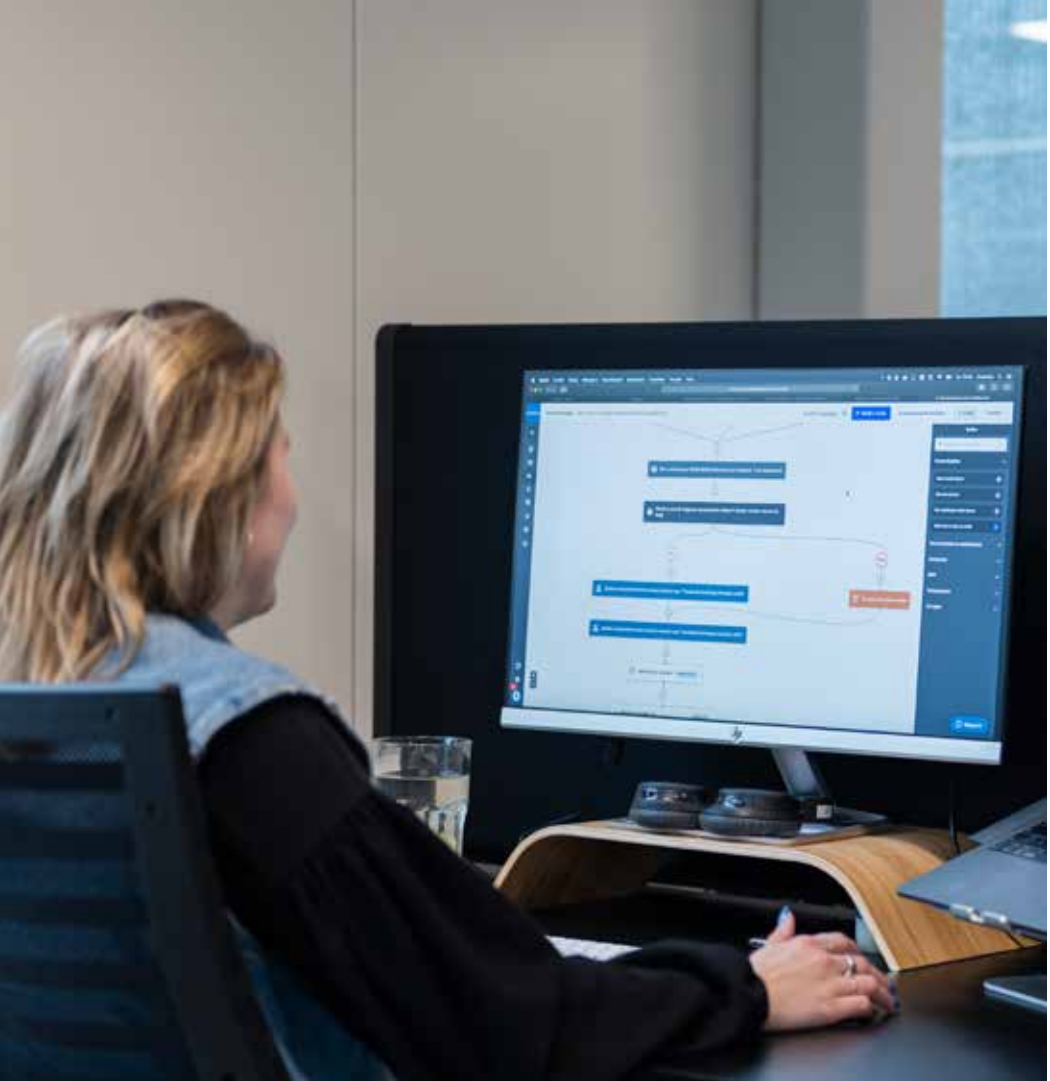
Met ruim zeventuizend accounts is MailBlue 's werelds grootste reseller van ActiveCampaign. “Het is eenvoudigweg de beste software op het gebied van e-mailmarketing en marketing automation”, zegt Dennis van den Berge, eigenaar van MailBlue. “Niet voor niets heeft ActiveCampaign dit jaar een hoge score behaald in de E100-categorie ‘marketing automation software’. Het platform is visueel mooi vormgegeven, krachtig en gebruiksvriendelijk. ActiveCampaign bevat ook tools als crm, chatfuncties, landingspagina's en site- & eventtracking. Je kunt er eenvoudig en efficiënt je lead- en klantenbestand mee segmenteren, zoals op bezochte pagina's, bekeken producten of demografische

kenmerken. Op basis van deze data kun je mensen heel gericht per e-mail benaderen door precies bij hun behoeften aan te sluiten. Als partner van ActiveCampaign hechten we veel waarde aan privacy en security. Daarom laten we ons ieder jaar auditen door Privacy Verified, een dochteronderneming van ICTRecht. Het behaalde certificaat publiceren we op onze site.”

KEUZEVRIJHEID

Waar andere partijen ActiveCampaign als hulpmiddel van hun marketingservice aanbieden, vormt het platform voor MailBlue juist het uitgangspunt van zijn propositie. “Wij willen optimaal aansluiten bij de klantbehoefte”, zegt Youri Meuleman, eigenaar van MailBlue. “Samen met de >





'ONZE PROPOSITIE GEEFT KLANTEN MAXIMALE KEUZEVRIJHEID'

online bijvoorbeeld voedingssupplementen heeft gekocht, ontvangt automatisch een vervolgaanbod in de periode dat zijn voorraad bijna op zou moeten zijn. Doordat we op iedere gebeurtenis in kunnen spelen, zien we de conversie en omzet voor onze klanten toenemen.” <

Wil je als ondernemer ook de kracht van ActiveCampaign ervaren? Dan ben je welkom voor een Discoverysessie op ons gezellige kantoor in Breda. Check hiervoor mailblue.nl/emerce.

> klant kijken we welke diensten en functionaliteiten van ActiveCampaign hij nodig heeft, zodat hij op de meest effectieve wijze e-mailmarketing kan inzetten. Voor sommige bedrijven blijft het hierbij; ze kopen de software en laten verder alles door hun eigen marketeers doen. Een andere mogelijkheid is dat we klanten deels of zelfs volledig begeleiden bij de bouw en het gebruik van ActiveCampaign. Dit heeft onder andere als voordeel dat klanten sneller een effectieve marketingcampagne kunnen starten. Als extra service hebben we voor al onze klanten een eigen supportdienst voor vragen over ActiveCampaign opgezet. Deze is kosteloos én Nederlandstalig.”

MEER DAN RESELLER

Om klanten extra in hun kracht te zetten, heeft MailBlue de Blue Academy in het leven geroepen. “Dit is een e-learningplatform waarmee medewerkers van onze klanten zich gratis kunnen trainen in het gebruik van e-mailstrategieën en marketing automation”, zegt Meuleman. “De training bestaat uit drie niveaus,

voor iedere moeilijkheidsgraad kan individueel of per team een certificaat worden gehaald. De lesstof bestaat onder andere uit succesvolle strategieën die we zelf al met behulp van ActiveCampaign hebben toegepast. We hopen dat deze mooie cases onze klanten inspireren om ook het beste uit zichzelf te halen.”

KLANTWAARDE VERHOGEN

MailBlue werd in 2017 opgericht. “Aanvankelijk maakten we Facebookadvertenties die mensen ertoe verleidden om een site te bezoeken”, zegt Van den Berge. “Al snel vroegen we ons af hoe we onze klanten nog beter konden helpen, zodat sitebezoekers ook daadwerkelijk over zouden gaan tot een online aankoop. Mede dankzij de samenwerking met ActiveCampaign zijn we uitgegroeid tot een online-marketingbureau dat bedrijven ook strategisch kan helpen bij het optimaliseren van hun customer journey. Het draait daarbij allemaal om de relevantie van e-mails. Zo sturen we sitebezoekers na hun eerste bestelling nog extra productinformatie. En iemand die



Meer
informatie