

TIM HOEFNAGEL (SQUEEZELY), MARK VAN DEN BERG (SPOTLER) EN RICHARD VAN LOOIJEN (FLOWMAILER)

ULTIEME COMBI VOOR E-COMMERCE- MARKETEERS

AAN DE BASIS VAN EEN SOLIDE STRATEGIE VOOR BEDRIJFSGROEI LIGT DE SELECTIE VAN DE JUISTE TOOLS OM MET KLANTEN IN CONTACT TE KOMEN EN DE CUSTOMER EXPERIENCE TE VERBETEREN. DE BEST-OF-BREED SAAS-PRODUCTEN VAN SPOTLER GROUP BIEDEN KLANTEN VOOR IEDER SCENARIO DE BEST MOGELIJKE OPLOSSING.

De snelgroeiende Spotler Group – waar naast Squeezely, Spotler en Flowmailer op dit moment ook Tripolis, Pure360 en Spotler UK onderdeel van zijn – is opgericht vanuit de principes om bedrijven met hun klanten te verbinden door middel van innovatieve digitale marketing- en communicatietechnologieën. De producten van de Spotler Group stellen dagelijks meer dan tienduizend gebruikers bij drieduizend bedrijven in staat om succesvol, efficiënt en relevant te communiceren.

Voor dit interview zijn aangeschoven: Mark van den Berg, Managing Director Spotler Nederland, Tim Hoefnagel, Managing Director Squeezely en Richard van Looijen, Managing Director Flowmailer. De combinatie van de producten die zij in de markt zetten levert een krachtige omnichannel data-driven marketingmachine voor onder andere e-commercemarketeers.

BOUWEN AAN DE TOEKOMST

Squeezely, Spotler en Flowmailer leveren wat ze noemen best-of-breed SaaS-producten. Dit betekent eenvoudigweg dat iedere oplossing gericht is op het perfectioneren van haar discipline. “Squeezely is ontwikkeld om klantdata op meerdere kanalen beschikbaar te maken voor gepersonaliseerde marketing”, legt Hoefnagel de strategie uit. “Met onze software heb je overal en altijd dezelfde broninformatie over de klant beschikbaar. Daarmee verhoog je eenvoudig relevantie en conversie van jouw communicatie.”

Het bedrijf van Hoefnagel ontwikkelde een *customer data platform* dat het klantgedrag in kaart brengt en reeds met een groot scala aan applicaties gekoppeld kan worden. “Wij houden ons dagelijks bezig met integratie van ons customer data platform in verschillende IT-landschappen”, gaat hij verder. “Binnen Spotler Group krijgen we de kans om het







BEST-OF-BREED- AANPAK VAN SPOTLER GROUP MAAKT EXCELLENTE MARKETING- TECHNOLOGIE VOOR BEDRIJVEN

> marketinglandschap onder de loep te nemen en samen met onze zusterbedrijven een perfect geïntegreerde totaaloplossing aan te bieden.”

“Zo werken we samen in projectgroepen”, vult Van den Berg aan. “We hebben bijvoorbeeld een groepje developers van verschillende ESP’s (email service providers, red.) in de Group op een project gezet om een e-maileditor te ontwikkelen die naadloos past binnen alle e-mailpakketten die we hebben.” Spotler Nederland is al sinds 2004 een toonaangevende speler in de Benelux als het gaat om de ontwikkeling en verkoop van gebruiksvriendelijke e-mailmarketing-(automation)-software voor het midmarketsegment.

KRACHTIGE OPLOSSING

Door verschillende best-of-breedoplossingen te combineren kan voor elke organisatie de beste techstack – applicatielandschap – op maat worden gemaakt. Squeezely wordt als een customer data platform tussen alle databronnen in een organisatie gezet om deze te

consolideren en overal beschikbaar te maken. Het vormt eigenlijk een ‘brug’ naar de zusjes Flowmailer en Spotler.

“Dit betekent dat de oplossingen niet alleen excelleren in het eigen speelveld, maar ook naadloos integreren waar dit nodig is om data tussen de oplossingen te delen”, legt Van Looijen uit. “Wij handelen voor e-commercebedrijven de transactionele communicatie af: e-mail en sms. Onze ‘API first’-aanpak (application programming interface, red.) stelt bedrijven in staat om gemakkelijk e-mailstromen vanuit hun webshops, CRM-, ERP- en andere softwarepakketten in één platform te beheren en af te leveren in de inbox van hun klanten. Tijdens dat afleveren zijn we in staat om meer marketingwaarde eraan toe te voegen. Een fatsoenlijke en duidelijk afgeleverde e-mail draagt bij aan herhaalaankopen.”

GOEDE INTEGRATIE

Van den Berg valt bij: “Eigenlijk moet je het zo zien: daar waar in Squeezely profielen worden opgebouwd op basis van online gedrag

en beschikbare kenmerken en data, zorgen wij ervoor – dankzij de integratie met Squeezely – dat deze profielen via herkenbare, mooi gestileerde e-mails met de juiste, relevante en persoonlijke berichten, producten en aanbevelingen worden aangespoord tot aankoop. Zodra dat gebeurt, neemt Flowmailer het – ook dankzij een integratie – over om orderbevestigingen, facturen en track-and-trace-informatie et cetera vanuit de webshop te versturen. Maar dan inderdaad wel weer met een marketingsausje erover.”

Op deze manier kiezen e-commerce managers en marketeers met de combinatie Squeezely, Spotler en Flowmailer voor een best-of-breed-strategie waarmee ze een toekomstbestendig applicatielandschap invullen. <



Meer
informatie