

JASMIJN BOUWMEESTER, SASKIA WAGENMAKERS, RENÉ SMEDING, FABIENNE JUNGERHANS, SJEF KERKHOFS EN SAMANTHA CATSBURG

CANDID. THE PLATFORM FOR GROWTH

VOOR MERKEN IS HET ESSENTIEEL OM MEDIA, CREATIE, DATA ÉN TECHNOLOGIE TE INTEGREREN, WILLEN ZE DE CONNECTIE BLIJVEN MAKEN MET HUN DOELGROEP. CANDID PLATFORM IS ONTWORPEN OM DIT TE REALISEREN. EEN OPTIMALE SAMENWERKING TUSSEN GESPECIALISEERDE BUREAUS MET EIGEN IDENTITEIT EN CULTUUR DOORBREEKT ALLE BARRIÈRES.

Het grootste onafhankelijke marketing- en communicatieplatform van Nederland ziet dat de markt zijn strategie steeds breder omarmt. Ook internationaal groeit Candid. Het platform brengt sterke en onderscheidende bureaus samen in een geïntegreerd platform. Binnen Candid bestaan hierdoor geen silo's voor klanten. Zij kunnen direct schakelen met een of meer bureaus of met een speciaal ingericht multidisciplinair team. "Het platform biedt marketing- en communicatieoplossingen die door data zijn geïnspireerd, door techniek worden ondersteund en door creativiteit worden gedreven. Maar die bovenal groei realiseren voor onze klanten." De doelstelling bij oprichting in 2007 'de steeds complexere marketing- en communicatievraagstukken van klanten oplossen' staat nog steeds als een huis.

ONDERNEMENDE SPIRIT

Alle huidige dertien aangesloten bureaus zijn afzonderlijk heel sterk, met een eigen cultuur en identiteit én hebben de beste specialisten in huis. "Bij Candid begrijpen we dat bureaus het best presteren als ze blijven werken op de manier die het meest motiverend is voor hun collega's en klan-

ten", vertelt Saskia Wagenmakers, Chief Client Officer Candid. "Zo kunnen ze voorop blijven lopen binnen hun eigen discipline en houden ze de ondernemende spirit. We delen, zonder uitzondering, de waarden ondernemerschap, samenwerking, openheid en vooral lef."

Het platform is georganiseerd rond een gemeenschappelijk doel en een gedeelde overtuiging. "Door de creatieve krachten van onze bureaus te verenigen, kunnen we media, creativiteit, digital, data en technologie maximaal integreren. Zo zetten we voor onze klanten de beste oplossingen en businessresultaten neer. Dat is werk dat raakt en verbindt, waarbij impact, performance en resultaat centraal staan."

Klanten kunnen zich concentreren op hun business en erop vertrouwen dat hun marketing, communicatie en mediabelangen optimaal worden ingericht zoals de klant dat wenst. Klanten kunnen zelf kiezen of ze met een of meer bureaus samenwerken. "Zo zijn we maximaal wendbaar en kunnen we inspelen op de actuele behoefte van de klant. We merken dat klanten absoluut fan zijn van deze aanpak. Een goed voorbeeld is Blokker, dat vanuit nagenoeg alle bureaus wordt ondersteund in de





CANDID PLATFORM

- > transitie naar de grootste on- en offline winkel voor koken, tafelen en huishouden. En de pitch voor de Floriade bijvoorbeeld, is echt gewonnen vanwege de kracht van het geïntegreerde aanbod.”

GEÏNTEGREERD AANBOD

De aangesloten bureaus zijn onderverdeeld in drie servicelagen: Creative & Consulting Agencies, Digital specialist services en Media. Samen bieden ze oplossingen voor elke fase van de *marketing funnel*. “Het fundament van het Candid platform is dat we de klant centraal zetten en steeds kijken naar het grotere plaatje”, verduidelijkt Saskia. Ieder bureau op zich is erg goed in ten minste één specifiek specialisme en tegelijkertijd in staat om goed samen te werken met anderen. Dat vraagt om een breed begrip van andermans werk en andere perspectieven. Het leidt tot een uitgebalanceerd en kwalitatief geïntegreerd serviceaanbod. “We delen continu best practices en kijken vanuit verschillende perspectieven naar uitdagingen van onze klanten. Daardoor zien we innovaties versnellen en verbetert de kwaliteit van ons werk.”

KRACHT VAN MEDIA

Verandering is een constante variabele in het medialandschap. Nieuwe toetreders, veranderingen in mediaconsumptie en ook de mogelijkheden in media zelf wijzigen zowel technisch als ‘inkooptactisch’. Ook de consolidatie van exploitanten in de Nederlandse markt maakt het voor adverteerders lastiger om de juiste keuzes te maken. Daarnaast spelen er vaak vragen die breder liggen dan het mediavraagstuk. “Ervaring leert dat brede kennis van media én geïntegreerde communicatie het beste media-advisie oplevert. Deze kennis koppelen we aan echte aandacht voor de klant”, vertelt Samantha Catsburg van fullservice-mediabureau STROOM, dat dit jaar de lijst met mediabureaus aanvoert met 6,5 ster. “Vanuit een integrale benadering bieden wij het meest impactvolle en effectieve media-advisie. Zo groeien onze klanten en groeien wij mee.”

GEDREVEN DOOR RESULTAAT

Het ondernemende karakter bij M2Media leidt standaard tot de vraag: wat zouden we doen als het ons eigen geld zou zijn? “Media is een middel, niet de oplossing”, aldus Jasmijn Bouwmeester van M2Media. Om klanten opti-



maal bij te staan ontwikkelt M2Media alternatieven voor de dure TV GRP en bereidt het hen voor op een *cookieless* en meer *privacy-savvy* wereld. En het bureau maakt het verschil met *marketing tooling*. Naast de klant staan en verantwoordelijkheid nemen voor het resultaat maakt M2Media uniek en leidt tot langdurige klantrelaties. “We kijken verder dan de inkoop van media, ontwikkelen samen met de klant, zijn onderdeel van hun team en koppelen de juiste mensen aan hun vraagstuk.”

OPTIMALE DIGITALE ERVARING

Klanten kunnen bij Havana Harbor, creatief bureau voor digitale experiences, terecht voor complete campagnes tot aan complete websites. “Doordat we daadwerkelijk voor iedere stap in de digitale experience een specialist hebben, kunnen we de specialist aan kantzijde volledig ondersteunen. We spreken dezelfde taal. Of, ook een toenemend gevraagde optie: we fungeren als verlengstuk van een creatief marketingteam met een complete ‘studio as a

service’.” Voor de nabije online toekomst voorziet Fabienne Jungerhans, agency lead bij Havana Harbor, groei in veel en vooral slimme performancegedreven geautomatiseerde oplossingen. Deze spelen in op de vraag naar meer varianten in minder tijd voor meer optimalisatie. “Daarnaast zie ik een toenemende behoefte aan vakmanschap, extra aandacht voor op maat gemaakte oplossingen en integratie van nieuwe technieken, zoals *conversational*, AR, VR en uiteraard de metaverse in merk en campagne. Daarin voorziet Havana Harbor, in combinatie met de digital specialisten binnen het platform.”

DE BESTE (E-)COMMERCE RESULTATEN

Het initiëren, creëren en beheren van (online) sales is de kernfocus van *digital performance agency* Online Company. Daarbij kijkt het in de breedste zin van het woord naar veranderingen die nodig zijn voor een verbeterde omzet en rendement, online en offline. Volgens René Smeding, MD van Online Company, is het



Relaties met klanten hebben dan ook zelden een duidelijk afgebakende ‘klant-leverancier-overeenkomst’. Samenwerken is ook elkaar op de juiste wijze scherp houden, aldus Sjef Kerkhofs. “Wij zien het als onze morele plicht om klanten te wijzen op de mogelijkheden en kansen, maar ook op de beperkingen en risico’s van social media. Vooral omdat privacy en merkreputatie bij alle online activiteiten een steeds belangrijker rol gaan spelen.” Bij Daily Dialogues is bewust gekozen voor een kanaal-specialisme. De diensten van de fullservice-leverancier in social media marketing zijn grofweg te verdelen in twee pijlers. De eerste betreft social media relations, waarbij de focus ligt op het opbouwen en onderhouden van conversaties met de doelgroep(en) van klanten. De tweede noemen ze social media maturity. Deze pijler bevat diensten gericht op het ontwikkelen van de organisatie.

‘ONZE
SPECIALISTISCHE
BUREAUS ZIJN
AFZONDERLIJK STERK
ÉN WERKEN
OPTIMAAL SAMEN’

essentieel dat er niet alleen wordt gekeken naar de kanaalactivatie en besturing, maar ook naar de organisatie en de inrichting ervan. En als het nodig is, neemt Online Company, uiteraard in overleg, de regie in de voortgangsbewaking op alle variabelen die performance beïnvloeden. Wanneer de groeipotentie beperkt is of het maximale resultaat niet wordt gehaald, schakelt Online Company Havana Harbor in voor bijvoorbeeld UX-CRO binnen het Candid platform. Zo kunnen ze alle assen blijven optimaliseren. “Controle over alle verschillende bewegende online delen maakt dat het uiteindelijk maar om één ding gaat: rendement voor onze klant.”

SOCIAL MET ZEVEN STERREN

Het uitspreken van wederzijds vertrouwen en respect is de ware vorm van samenwerken. En dat hoeft voor Daily Dialogues, met dit jaar zeven sterren, hét socialmediabureau van Nederland, vooral niet te worden vastgelegd in pagina’s lange SLA’s en contracten.



CANDID PLATFORM

T-SHAPED

Inmiddels geeft het platform de ruim driehonderd nationale én internationale klanten toegang tot de beste specialisten, de verticale as, én bedient het klanten in de volle breedte met geïntegreerde media- en marketingoplossingen, de horizontale as. Goede teams, perfecte vakmensen, fijne cultuur en de juiste waarden delen met elkaar: het zijn belangrijke assets binnen het Candid platform. “Als Candid faciliteren wij hierin zo veel mogelijk”, vertelt CCO Saskia. “We organiseren sparsessies over klanten met een multidisciplinair team of brainstormen vanuit verschillende perspectieven zonder dat een klant het vraagt. Daar komen vaak supergave dingen uit die je sowieso kunt meenemen naar je klant.”

SAMENWERKING

Saskia vervolgt: “Candid investeert veel in kennisdeling voor onze eigen mensen en ook

met klanten. Elk kwartaal hebben we bijvoorbeeld een ‘Candid about...’-klantevent, waar we samen met onze klanten naar grote topics kijken vanuit een breder perspectief. Intern hebben we maandelijkse masterclasses en break-outsessies over relevante topics en klanten. Er zijn regelmatig kennissessies met externe partijen en tijdens onze ‘Commerce day’ eens per kwartaal sparren strategen en commerciële mensen over actuele klanttopics.”

Ook belangrijk: er is een uniforme manier van werken op onder andere systemen, processen, rapportage en contracten. Dat zijn zakelijke onderdelen die goed moeten lopen, maar waar iedereen graag zo min mogelijk tijd aan kwijt wil zijn. “Klanten hoeven bij Candid niet steeds een ‘nieuwe’ agency te onboarden. Alle energie is daardoor vrij voor de echte klantuitdagingen.” <

HET CANDID
PLATFORM BRENGT
ALLE MARKETING-
DISCIPLINES SAMEN



Meer
informatie

