

PAUL SCHUKKERT EN REIN VOGEL

# UITDAGEN OM BETER ZICHTBAAR TE ZIJN

**ABOVO MAXLEAD BESCHOUWT ZICHZELF ALS LEIDER IN DE 'UITDAGERSMARKT'. EEN DIENSTVERLENER DIE KLANTEN WIL UITDAGEN OM HET BESTE UIT ZICHZELF TE HALEN: WAT WIL JE BEREIKEN? HOEVER BEN JE BEREID TE GAAN? "WIJ GAAN VOOR ECHTE RESULTATEN. EN DE LAT KAN ALTIJD HOGER. WIJ STAAN OPEN VOOR ALLE VORMEN VAN SAMENWERKING."**

's Lands grootste onafhankelijke mediabureau blijft zich ontwikkelen. De bureaugroep Abovo Maxlead telt inmiddels 230 medewerkers en beheert media- en consultancybestedingen van 200 miljoen euro. Het bedrijf streeft naar een uitbreiding van capaciteit en expertise, onder andere met de ontwikkeling van nieuwe data- en analyseproducten en uitbreiding van het pakket aan digitale diensten. "Ik ben trots op die veelzijdigheid", zegt Rein Vogel, commercieel directeur van Abovo Media in Hoorn. "Naast nationale en internationale campagnes op mainstream media verzorgen we ook lokale marketing, zoals het openen van een vestiging. Als Basic-Fit een nieuwe sportschool opent, verzorgen wij de pixels en de ballonnen. Met andere woorden: we meten conversies met data-analyses, maar verzorgen ook de feestelijke opening. Het gaat ons erom dat klanten hun zichtbaarheid verbeteren en meer klanten aan zich weten te binden."

Vogel werkt nauw samen met Paul Schukkert, commercieel directeur van Maxlead, dat gevestigd is in Oegstgeest. De bureaugroep kan ook buiten Nederland campagnes faciliteren via Local Planet, een netwerk van internatio-









nale mediabureaus, en Everywhere Network, een partnership van online marketing agencies.

## CONVERSIE

“Abovo Media en Maxlead willen de vruchten plukken van elkaars expertise en prestaties”, zegt Paul Schukkert. “Concreet betekent dat: heel goed en heel snel klanten services.” Rein Vogel vult aan: “Onze diensten draaien om de as branding, content en performance. Wij leggen ons toe op het verhogen van conversies, want daar gaat het om: dat klanten *zien* wat hun mediabestedingen opleveren.”

De technologie die Maxlead gebruikt maakt het monitoren van bestedingen exacter dan ooit. Realtime data-tracking houdt de resultaten bij van leadstromen, bestellingen, verkopen, *churn* en conversies, met als doel om marketing- of mediacampagnes te verfijnen. Dat maakt het mogelijk om bestedingen continu te controleren in dashboards, deze bij te stellen, af te schalen of op te schalen. “Er zijn beslissende factoren die bepalen of een cam-

pagne al dan niet succesvol is”, aldus Schukkert. “We zitten in een complexe, veranderlijke markt, dus je moet voortdurend scherp zijn. Hoe mooi is het dan als je die succesfactoren kunt beïnvloeden en een betere ROI kunt genereren.”

## BOETIEKHOTEL

Abovo Maxlead streeft ernaar om bedrijven te helpen hun online zichtbaarheid te verbeteren en meer klanten te bereiken. “Wij denken niet in kanalen, maar in middelen”, zegt Rein Vogel. “Dat is ook het idee van omnichannel marketing: de klant ervaart geen kanalen meer, maar is het middelpunt van merkreclame en services die op hem zijn toegesneden. Een uniforme klantervaring met de juiste boodschap op het juiste moment, ongeacht het kanaal. Daar willen we naartoe: zichtbaarheid en resultaat.”

Abovo Maxlead maakt crm-oplossingen in eigen huis, zoals Maxlead Manager (een praktische tool voor het beheer van dealerkanalen), Max Locations (data van bedrijfslocaties) en

## ‘HET GAAT EROM DAT KLANTEN *ZIEN* WAT HUN MEDIABESTEDINGEN OPLEVEREN’



DEEL ONLINE

Spot Analyzer (conversie van radio- en tv-spots). Ook is er een creatieve hub voor (branded) content gestart: AM Beyond\* “Je kunt ons zien als het boetiekhotel onder de marketing- en mediabureaus”, zegt Rein Vogel. “Klanten krijgen bij ons een zeer persoonlijke, exclusieve behandeling. Dankzij de samenwerking met de grootste onafhankelijke bureaus binnen Local Planet kunnen we bovendien ook wereldwijd maatwerk bieden aan lokale markten.”

## ONDERNEMEND

Maxlead is net als Abovo Media opgericht door twee ondernemers. Volgens Paul Schukkert is die ondernemersgeest op collega’s doorgegeven. “Ondernemers vertrouwen andere ondernemers, omdat ze uit hetzelfde hout gesneden zijn: klantgericht, proactief, initiatiefrijk. Bij Abovo Maxlead weten we wat de klant bezighoudt. Wij hebben dezelfde aanpakkersmentaliteit en durven hem ook uit te dagen om het beter te doen. Wil je je onderscheiden, dan moet je excelleren. En dus geen genoegen nemen met minder.”

Abovo Maxlead beseft dat geen ondernemer zit te wachten op verschillende aanspreekpunten. Daarom heeft de klant één client service director als vaste contactpersoon. Daarom wordt een flexibele schil van relevante disciplines gevormd. Het bedrijf betreft de klant nauw bij de implementatie van zijn mediastrategie, door samen met de exploitant realtime resultaten te delen en de efforts te optimaliseren. “Het geeft ons veel voldoening om daar richting aan te geven”, zegt Schukkert. “Zo houden we onze klant op koers en vieren we zijn succes.”

