

CORY MUNCHBACH

GROEI- VERSNELLER VOOR BEDRIJVEN

CEO CORY MUNCHBACH LEGT UIT HOE HET CUSTOMER DATA PLATFORM (CDP) VAN BLUECONIC DE MANIER TRANSFORMEERT WAAROP DE KLANT CENTRAAL GESTELD KAN WORDEN. ZO KUNNEN MARKETINGTEAMS DE KLANTERVARING VERBETEREN EN DAARMEE GROEI VERSNELLEN IN HET TIJDPERK WAARIN PRIVACY VOOROPSTAAT.



Bedrijven staan voor grote uitdagingen, nu de privacywetgeving steeds strenger wordt en browsers niet langer third-party cookies ondersteunen. Bedrijven moeten consumenten zien te trekken en behouden op een manier die privacyvriendelijk is en hen centraal stelt. “BlueConic helpt klanten om die uitdagingen met CDP-technologie het hoofd te bieden”, legt Cory Munchbach uit. “Ons platform brengt first-party data uit verschillende systemen overzichtelijk en toepasbaar samen, zodat marketeers impactvolle beslissingen kunnen nemen. Bovendien creëert onze technologie operationele efficiëntie waar dat voorheen niet mogelijk was. Daarin maakt BlueConic het verschil.”

ONDSCHIEDENDE FACTOREN

“Wij onderscheiden ons op een aantal manieren van andere CDP-aanbieders”, vervolgt Munchbach. “Ten eerste vormt privacy dankzij onze Europese wortels de spil in alles wat we bouwen en in de manieren waarop klanten ons platform gebruiken. Ten tweede, schaalbaar-

heid: het feit dat we voldoen aan de dataver-eisten van enkele van de grootste bedrijven ter wereld zegt veel over cruciale keuzes die onze architecten in het begin hebben gemaakt; die hebben goed uitpak. Ten derde, de gebruiksvriendelijkheid van het platform: marketeers hoeven geen SQL te beheersen om data te gebruiken voor segmentatie, web-personalisatie, productinnovatie en andere *use cases*. Tot slot kan ons platform met alle systemen en software worden geïntegreerd. Bedrijven moeten de technologie kunnen kiezen die ze nodig hebben.”

TOEKOMST

“Onze customer experience richt zich op expertise, partnership en empathie. Het is essentieel dat zowel onze mensen als ons platform conform die principes groeien en opschalen. We willen er zeker van zijn dat we voldoen aan de eisen van onze klanten en willen ze kunnen blijven ondersteunen als ze zich ontwikkelen. Daarom blijven we op zoek naar medewerkers die ons bedrijf kunnen hel-

**‘ONZE TECHNOLOGIE
CREËERT OPERATIONELE
EFFICIËNTIE WAAR DAT VOOR-
HEEN NIET MOGELIJK WAS’**



DEEL ONLINE

pen groeien en blijven we investeren in onze technologie en innoveren. Zo waren wij het eerste CDP met een data-cleanroomoplossing, een belangrijk onderdeel van de overgang van third-party naar first-party data. Vooral in dit onzekere economische klimaat moeten we heel goed naar de behoeften van de markt luisteren en de juiste partners vinden om zeker te weten dat we onze klanten goed van dienst kunnen zijn.”

