

DGTLBASE

DATA & DIVERSITEIT



DGTLBASE IS EEN AMSTERDAMS ONLINEMARKETINGBUREAU DAT KLANTEN IN HUN KRACHT ZET MET ROI-GEDREVEN PERFORMANCEMARKETING. “IN HET OVERWEGEND HOMOGENE, MANNELIJKE DIGITAL-AGENCYLANDSCHAP ZIJN WIJ EEN VERRASSEND DIVERS GELUID.”

“De combinatie van data en pragmatisme belooft onze klanten meer bezoekers, leads en omzet”, vertelt medeoprichter Desmond Boateng. Evenals de andere oprichters, de Britse Emma Morrison en jeugdviend Karim Oudejans, werkte hij jarenlang als freelancer. “In 2021 besloten we met onze gecombineerde expertise een agency te starten. We richten ons volledig op search performance marketing: SEO en digital advertising.”

Inmiddels heeft DGTlbase een team van 14 consultants en behoort het tot de beste 100 bedrijven in de Nederlandse e-business. “Toch staan we nog maar aan het begin van onze journey en groeiambitie.”

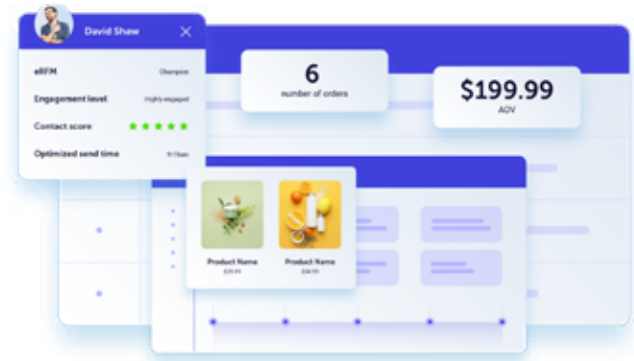
PRAKTISCH EN DATAGEDREVEN

DGTLbase koppelt datagedrevenheid aan een praktische en ondernemende instelling. “Een potentieanalyse vormt de basis voor de te kiezen strategie. Hoe groot is de markt en waar staat de klant ten opzichte van concurrenten? Wat is haalbaar binnen de beschikbare tijd en middelen? En, heel belangrijk, zouden we de gevraagde investering zelf doen?”

Vervolgens worden klanten – van visionaire scale-ups tot grote e-commerce- en SaaS-partijen – geholpen bij het vergroten van hun online impact. “Op basis van data-inzichten en ROI-gedreven marketing vertalen wij strategieën vanuit holistisch perspectief naar haalbare doelen en tactieken.”

Diversiteit en inclusiviteit zijn een katalysator voor persoonlijke en professionele groei van het team. “We boeken er ook betere resultaten voor onze klanten mee. Nieuwsgierig? Check DGTlbase.com of kom langs op ons kantoor in Amsterdam-Noord.”

DGTLBASE.COM



DOTDIGITAL

MARKETING AUTOMATION



DATA UIT DIVERSE BRONNEN VERTALEN NAAR BRUIKBARE INZICHTEN EN OPTIMALE KLANTERVARINGEN? HET IN 1999 ALS E-MAILSERVICE GESTARTE DOTDIGITAL BRENGT MET ANALYSES, DASHBOARDS EN ACTIES MULTICHANNEL MARKETING AUTOMATION BINNEN BEREIK.

“Bedrijven kunnen met Dotdigital op het juiste moment, met de juiste boodschap en via het juiste kanaal communiceren”, vertelt Niels Koliijn, verantwoordelijk voor het partnernetwerk in de Benelux. “We zijn wereldwijd het leidende platform om datagestuurd frictieloze en relevante ervaringen te realiseren.” In Koliijns partnernetwerk zitten e-commerce- en digitalmarketingbureaus, die dankzij Dotdigital effectieve marketing automation kunnen realiseren voor hun klanten. “Van creatief ontwerp tot strategische keuzes rond inhoud, kanalen en integraties met andere software.”

INTEGRATIE

Dotdigital is sterk gericht op integratie met veelgebruikte backofficesystemen. Aan de product-, klant- en transactiedata van bijvoorbeeld een webshop voegt het platform gedragsdata toe, zoals geopende e-mails, klikgedrag, chatconversaties en sms-contact. Koliijn: “Dit levert inzichten op die eenvoudig kunnen worden omgezet in gerichte acties: retentie via loyaliteitsprogramma’s, aanzet tot een eerste of volgende aankoop, vrienden uitnodigen of evenementen bijwonen.”

Marketeers mogen deze ‘first party data’ doelgericht inzetten: “Een bericht als er iets is achtergebleven in de winkelwagen of als een gezocht product weer op voorraad is. Of inactieve klanten bewegen tot actie. Dotdigital bewijst z’n waarde op kritieke momenten.” Dotdigital ontwikkelt zich continu om aan de veranderende behoeften van marketingafdelingen te voldoen. “In deze evolutie is het CXDP de volgende stap: een digitale omgeving met customer-data-platformmogelijkheden waarbij de marketeer zelf aan het stuur staat.”

WWW.DOTDIGITAL.COM