

THEMATORIALS

MEDIA REVERSE

AANDACHT TELT



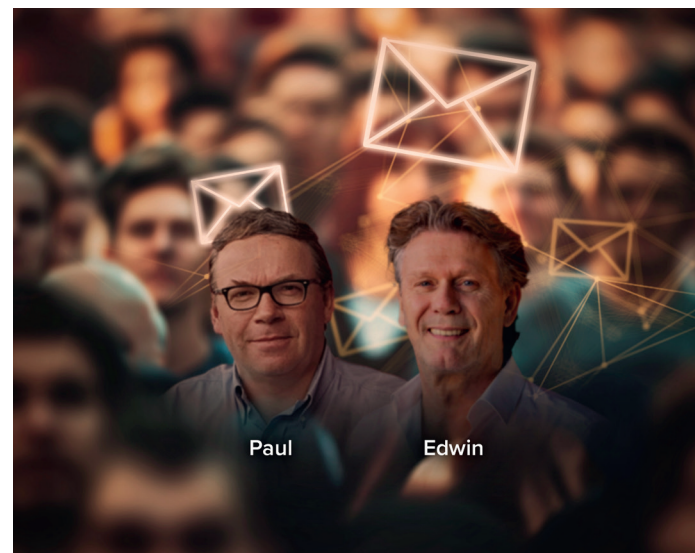
MEDIA REVERSE IS GEEN STANDAARDMEDIABUREAU. OPRICHTER EN DIRECTEUR SJORS KROON: “WE ZEGGEN NOOIT TEGEN EEN KLANT: STUUR MAAR EEN BRIEFING. WIJ NEMEN DE UITDAGINGEN VAN DE KLANT OVER EN LOSSEN ZE OP.”

Dat is de reden waarom het fullservice-mediabureau uit Hilversum zo hoog scoort in de Emerge 100. Boetiekbureau Media Reverse valt op door de persoonlijke aanpak en betrokkenheid in een markt waar schaalvergroting leidt tot mediafabrieken, constateert Kroon. Wat in 2014 begon als een interim-klus van Kroon bij verzekeraar a.s.r. is in tien jaar uitgegroeid tot een gevestigde naam. Grote merken als Het Rode Kruis en About You vertrouwen op de datagedreven mediastrategieën van Media Reverse, maar ook voor startende adverteerders staat het bureau klaar. “Het succes zit in onze betrokkenheid. We sturen niet alleen op cijfers en technologie, maar ook op de relatie.”

Die betrokkenheid is er niet alleen voor klanten, maar ook onderling. Het team vierde onlangs het tienjarig bestaan in Noors Lapland. “In ons werk zijn we sterk op elkaar aangewezen. Niemand kan hier duiken; dat valt direct op”, zegt Kroon. Orka’s spotten, sleeën met husky’s en de magie van het noorderlicht: een ervaring die de band verder versterkte.

De volgende stap? De samenwerking met creative digital agency WAUW, met vestigingen in Amersfoort en Harderwijk, waarvan Kroon sinds 2024 mede-eigenaar is. “WAUW is sterk in performancemarketing, design en development. Samen verbreden we onze propositie voor klanten. Voor NLZiet bijvoorbeeld, verzorgen wij de merkstrategie; WAUW doet de werving van abonnees.” Met deze verbreding van diensten blijft Media Reverse zich onderscheiden: wendbaar, betrokken en gericht op resultaat.

MEDIAREVERSE.NL



Paul

Edwin

MAILMEDIA

E-MAILMARKETING



MAILMEDIA, ONDERDEEL VAN OMG, BUNDELT KRACHTEN MET HET UTRECHTSE BUSINESS LEADS, NADAT HET EERDER AL B2B E-MAILMARKETINGBUREAU ADMITTER OVERNAM.

“We zijn na het samengaan met Business Leads en Admitter nu één bedrijf met het grootste compliant e-mailbereik in Nederland”, aldus Edwin Basten, directeur van Online Marketing Group (OMG). Paul Verhoeff, ceo van Business Leads: “We kunnen klanten nu samen een sterke propositie bieden op het gebied van geprofileerd e-mailbereik, marketing automation en creatie.”

“E-mailmarketing is nog steeds een van de meest rendabele online-kanalen, mits slim ingezet”, zegt Edwin. “We gebruiken daarvoor de Touch-Tell-Sell-methode. Deze richt zich op gefaseerde communicatie: eerst interesse wekken, dan verdiepen met relevante content en uiteindelijk conversie stimuleren. Van klik tot klant.”

Mailmedia onderscheidt zich met het data-dashboard COFFEE, dat gedrag van gebruikers in e-mailcampagnes analyseert. Paul: “Door realtime gedrag binnen de e-mailflows te analyseren, bereiken we de meest geïnteresseerde prospects. Hierdoor realiseren we hogere conversies dan standaard e-mailcampagnes ooit kunnen.”

Mailmedia beschikt nu over een bereik van ruim één miljoen b2b en b2c e-mailadressen, waarmee bedrijven hun boodschap effectief kunnen verspreiden. Edwin: “Vooral adverteerders in automotive, finance en opleidingen profiteren al volop van onze aanpak.” Paul: “Eigenlijk is ons product voor alle adverteerders interessant die behoefte hebben aan kwalitatief contact met nieuwe klanten, binnen de door hun aangegeven segmenten.”

MAILMEDIA.NL