

100PROCENT MARKETING AUTOMATION



ELF JAAR ERVARING MET MARKETING AUTOMATION, ACHT JAAR IN DE EMERCE 100, FOUNDING PARTNER BINNEN UNITED PLAYGROUNDS: DÁT IS 100PROCENT. "HET VERLENGSTUK VAN DE MARKETINGAFDELING VOOR PRIJSWINNENDE HYPERGEPERSONALISEERDE DIGITALE EXPERIENCES."

Van gesegmenteerde campagnes via trigger-based marketing naar 'contextuele' marketing automation middels herkennen en personaliseren op micromomenten: marketing automation bij 100procent beweegt al 10+ jaar mee met de trends. "Digitale kanalen faciliteren een persoonlijkere aanpak", stelt oprichter Rick de Wit. "De consument moet voelen dat hij wordt aangesproken door iemand die hem echt kent."

De opties groeien door betere data, infrastructuur en AI-tools; de fundamenteën blijven gelijk, stelt Marketing Technologist & Leadership teamlid Martijn van Asten. "Het gaat om een ideaal marketinglandschap: samenwerkende systemen die consumenten via alle kanalen bereiken."

Technologie alleen creëert niet dat ideale marketinglandschap.

Van Asten: "Orchestratie blijft essentieel: de juiste tools op het juiste moment. Dáár blinken wij in uit." De Wit noemt 100procent het verlengstuk van het marketingteam van klanten: met continue begeleiding en focus op harmonie tussen strategie, data, technologie, campagnes en teams. Carglass is een voorbeeld: een 10-jarig partnership voor het continu verbeteren van de gedigitaliseerde klantreis.

Marketing automation staat niet op zichzelf. Daarom behoort 100procent tot samenwerkingsverband United Playgrounds: acht labels met expertise in onder meer branding, digital engagement, commerce, loyalty en AI via een full-funnel aanpak. "Veel bureaus willen alle kanalen bedienen, maar missen specialistische kennis", zegt Van Asten. "Bij United Playgrounds heeft elk label zijn expertise: een ecosysteem waarin de som meer is dan de delen."

WWW.100PROCENT.NL



ADWISE DIGITAL DISRUPTION



FULL-SERVICE MARKETING ORCHESTRATOR ADWISE ZET MERKEN OP BESLISSENDE VOORSPRONG MET EEN MIX VAN BRAND & CREATIVITY, DATA & TECH EN SLIMME PERFORMANCEMARKETING. "SNELLER GROEIEN DAN DE MARKT VERGT ANDERS DURVEN DENKEN."

Adwise, al meer dan twintig jaar in de top van digital agencies, positioneert zichzelf tegenwoordig anders. "Adwise heeft zich in hoog tempo ontwikkeld tot AI-Native Growth Partner", vertelt CEO Gijs Westerbeek. Steeds vaker worden consumentenkeuzes beïnvloed door AI-systemen en digitale assistenten. Marketing verschuift van het beïnvloeden van gedrag naar het beïnvloeden van die AI-systemen en bijbehorende beslissingsarchitectuur. "Dat verandert het speelveld."

Technologische disruptie is van alle tijden. In zulke perioden zijn creativiteit en snelheid essentieel voor organisaties die hun concurrentie voor willen zijn om sneller te groeien dan de markt. Adwise bewijst al jaren nieuwe technologieën snel te kunnen vertalen naar slimme klanttoepassingen. Ook nu helpt het bureau organisaties met deze stap, vertelt Westerbeek: "Je kunt je ROAS (return on ad spend, *red.*) optimaliseren naar duizend procent, maar je concurrent doet hetzelfde – misschien zelfs beter. Dat is simpelweg niet meer voldoende."

De afgelopen tien jaar heeft Adwise daarom ook een eigen tech & AI stack ontwikkeld: de Adwise Intelligence Base. "Je krijgt bij ons de kennis en ervaring van onze Advisers plus slimme technologie en intelligentie die direct het verschil maken in marketing en resultaten", legt Westerbeek uit. "Dat combineren we met onze 'brandformance'-aanpak voor sterke merken in de AI- en agentic-gedreven customer journeys van morgen."

WWW.ADWISE.NL