

Stoppen met hagelschieten

Multi-M/IT voor gerichte direct marketing



Bedrijven helpen bij het verbeteren van hun direct marketingactiviteiten. Dat is de missie van Multi M/IT. "Al heeft een bedrijf nog zo veel ervaring in directe communicatie, er is altijd ruimte voor verbetering," zegt Wiebe Mokken. "Vaak heeft één onderneming meerdere databases met klant- en prospectgegevens, zonder dat de diverse afdelingen dat van elkaar weten. Onze taak is het deze data te schonen, te standaardiseren en centraal op te slaan, zodat het uiteindelijke doel wordt bereikt: een 360 degree view van de consument. Alleen dan kan de marketing zo geoptimaliseerd worden dat de juiste informatie bij de juiste persoon op het goede moment aankomt. Dat levert onze klanten enorme besparingen op en voorkomt irritaties bij consumenten. Wij bieden hiervoor een geïntegreerde infrastructuur."

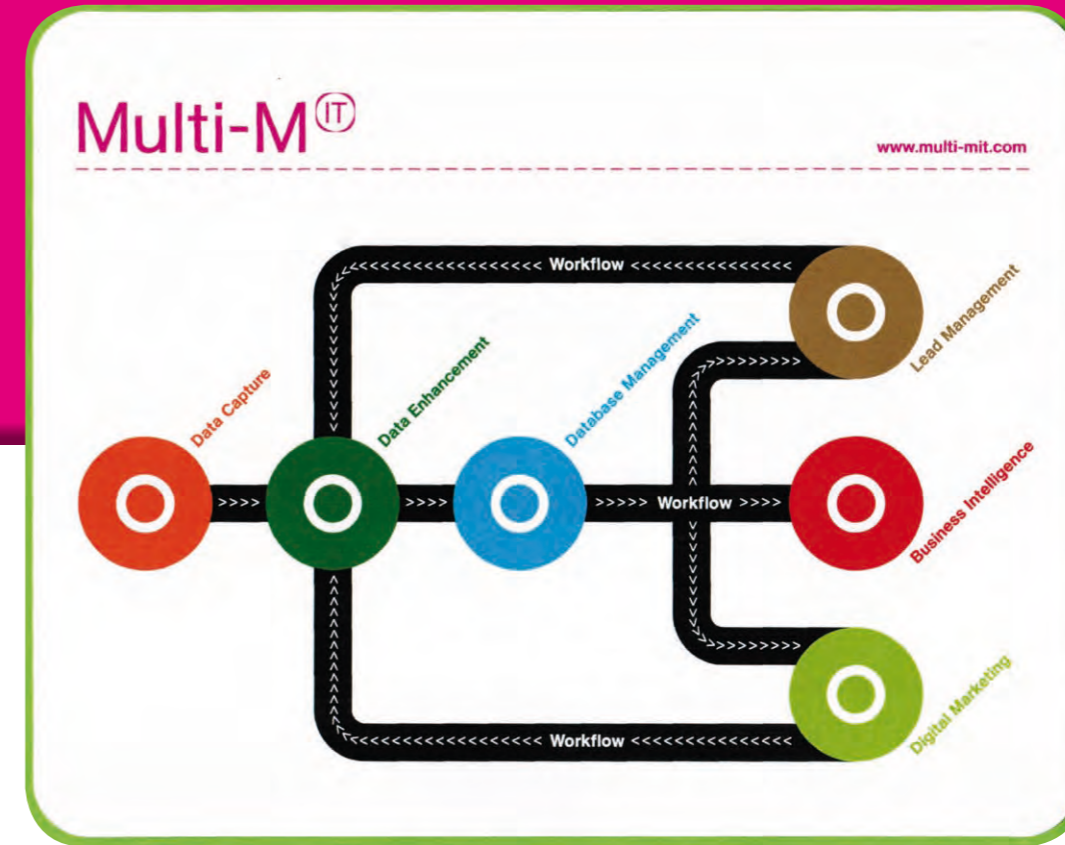
Wiebe Mokken is oprichter van het bedrijf, dat de laatste jaren een sterke groei heeft meegemaakt en nu tachtig mensen en vierentwintig verschillende nationaliteiten telt. Handig als je zo internationaal opereert. "Wij werken in dertig landen, in Europa, Zuid- en Midden-Amerika, Midden-Oosten en Zuid-Afrika. Opdrachtgevers zijn vooral te vinden in de automobiel branche, maar ook verrichten we veel werk voor verzekeringsmaatschappijen en telecombedrijven. De diensten die we aanbieden, zijn consultancy, analyse van de bestaande direct marketing en het aanbieden van een infrastructuur, die onze klanten helpt hun CRM data centraal te beheren."

Onderzoek

Dat er nog ruimte voor verbetering is, blijkt wel uit een grootschalig onderzoek dat Multi-M/IT eind 2009 in samenwerking met BearingPoint heeft gedaan. "Hieruit kwam naar voren dat de

autobranche in zeven Europese landen zo'n tweederde van de internetleads gewoon niet opvolgt voor wat betreft de aanvragen voor proefritten. Onvoorstelbaar! Tegelijkertijd zie je dat er nog heel veel geld wordt geïnvesteerd in advertenties en direct mailings maar dat een groot deel daarvan niet effectief is en daardoor irritatie veroorzaakt bij de ontvanger. Dat kan een stuk efficiënter. Om even bij het voorbeeld van de autobranche te blijven. Waarom zou je iemand een aanbieding voor een nieuw model doen, als die persoon net een auto heeft gekocht? Vaak is het standaardiseren en ontdebelen van records één van de eerste taken die we uitvoeren. Alles begint bij goede data."

Tot één van de meest voorkomende activiteiten behoort het opschonen en controleren van gegevens. „Aangezien we in zoveel landen werken een ingewikkeld proces waarbij honderden miljoenen naam-, adres- of



"We helpen bedrijven van data informatie te maken, van informatie kennis en van kennis winst."

productgegevens door onze systemen stromen. In verband met wettelijke bepalingen omtrent privacy worden ook gegevens opgenomen om vast te leggen via welke kanalen een persoon wel of juist geen informatie wil ontvangen. Desgevraagd bieden we ook ondersteunende diensten zoals email marketing, business intelligence en lead management, waarbij we onder meer bijhouden in hoeverre internetleads worden opgevolgd."

Onderscheid

Er zijn wereldwijd slechts weinig ondernemingen die hetzelfde brede dienstenpakket aanbieden als Multi-M/IT. „Er zijn wel bedrijven actief op deelgebieden maar wat ons onderscheidt, is juist dat onze oplossingen multinationaal het gehele direct marketingproces omvatten van advies tot implementatie en uitvoering. Wij zijn geen traditionele ICTers maar ook geen puur marketingbedrijf. We zitten er tussenin."

Centrale vraag van de meeste klanten is hoe ze hun direct marketing verder kunnen professionaliseren. "Vaak hebben ondernemingen een softwarepakket gekocht maar ging het mis met de implementatie. Het gaat tenslotte niet alleen om het pakket, maar om wat je ermee doet. Ons sterke punt is dat wij bedrijven helpen direct marketingoplossingen in te bedden in het totale bedrijfsproces. Wij zijn technisch sterk in de integratie van applicaties en de combinatie van marketing en business intelligence. Uiteindelijk resultaat van onze inzet is dat bedrijven stoppen met hagelschieten. Direct marketing verloopt met onze hulp veel gerichter."

Multi-M^{IT}

Multi-M/IT

Nieuwe Teertuinen 25a
1013 LV Amsterdam
Tel. 020-6381155
Fax 020-6382154
www.multi-mit.com