

Tech
ADS

CASE STUDY

ASC CLEANING

SAMEN WERKEN AAN EEN SCHONE WERELD

VRAAGSTUK

ACS Cleaning is een gespecialiseerd schoonmaakbedrijf in Venlo. Hun missie: een sterk regionaal schoonmaakbedrijf te zijn, wat zich op een persoonlijke, duurzame en maatschappelijk verantwoorde manier onderscheidt door accuraatheid, kwaliteit en flexibiliteit.

Het doel van de campagne was elke zakelijke beslisser of beïnvloeder in Noord-Limburg te bereiken met de boodschap dat ACS Cleaning dé beste partij is voor werkplekreiniging.

Om deze doelgroep te bereiken is een combinatie gemaakt van de inzet van drie targeting opties, namelijk LinkedIn Data Targeting, GPS Targeting en Retargeting.

LINKEDIN DATA

Door gebruik te maken van LinkedIn Data konden zeer gericht zakelijke beslissers en beïnvloeders bereikt worden op basis van hun functietitel.

GPS TARGETING

Met behulp van GPS bakens zijn alle bedrijven in Noord-Limburg met meer dan 75 werknemers geselecteerd. De doelgroep is getarget op hun mobiel, tablet en desktop tijdens kantooruren.

RETARGETING

Door de inzet van retargeting is ervoor gezorgd dat de boodschap top of mind bleef bij de mensen die de website van ACS Cleaning bezochten.





Op lange termijn heeft de nieuwe ploeg grote ambities. "De komende jaren willen we als team verder groeien, zodat we gaan behoren tot een van de beste marathonteam van Nederland", aldus Orie.



Unox, dat als onderdeel van Unilever rookworst en soep verkoopt, is al jarenlang actief in het (marathon)schaatsen. Het bedrijf is hoofdsponsor van de Stichting Natuurijds Klassiekers, dat marathons op natuurijds organiseert.

DATA OPBOUW

Zodra de campagne was gestart kon er steeds grondiger in kaart worden gebracht wie er precies converteerde. Deze informatie is gebruikt om aan het begin van de sales funnel de doelgroep nog beter te bereiken.

De opgebouwde data over de doelgroep is ook gedeeld met ACS Cleaning in de vorm van rapportages. De informatie over de doelgroep kon vervolgens door ACS Cleaning gebruikt worden om de rest van hun marketingplan op aan te passen.

RESULTAAT

67%

Nieuw websiteverkeer
gegenereerd

42%

Van het nieuwe verkeer heeft de
site mintens 1x nogmaals
bekeken

320

Potentiële nieuwe klanten
bereikt



ER WAS EENS EEN TELEFOONTJE

“Ja, op een dag hing Eduard Nandelall aan de telefoon: ‘of hij mij versteld mocht laten staan.’ Nou, dat mocht hij wel. Hij vroeg of ik oren had naar een one-to-one marketingcampagne, waarmee op zijn minst duizend potentiële klanten konden worden bereikt,” aldus Xander van de Kamp, directeur van ACS Cleaning.

Gelukt?

“Bij ACS cleaning doen we meer dan schoonmaken alleen. Wij poetsen voor een betere wereld; schoonmaken op een maatschappelijk verantwoordelijke manier. Bij TechAds wisten ze dondersgoed hoe ze onze bedrijfsfilosofie konden omzetten in de juiste look and feel van de campagne.”

Hoe ging dat in zijn werk?

“Er werd een mooie banner ontworpen, daarna werd er getarget op potentiële klanten in de regio via landelijk bekende merken zoals NRC.nl, Telegraaf.nl en NU.nl. Elke drie weken was er een rapportage over de respons en de call-to-action.

Het voordeel daarvan is dat er tijdens de campagne kon worden bijgestuurd. Zo werd er een andere banner ontworpen en werd er nog specifiek getarget.”

Tevreden?

“Ik kan het iedereen aanbevelen, alhoewel ik ze het liefst voor mijzelf zou houden.”



Xander van de Kamp,
Directeur ACS Cleaning



CONTACT

Ben jij klaar om deze technieken toe te passen in jouw campagne? Neem direct contact met ons op via:

Eduard Nandelall
e.nandelall@techads.nl

Mail

info@techads.nl

Adres

Jan Pietersz. Coenstraat 7,
Den Haag

Telefoon

070 - 2145948