

INBOUND MARKETING IN DE ICT-BRANCHE

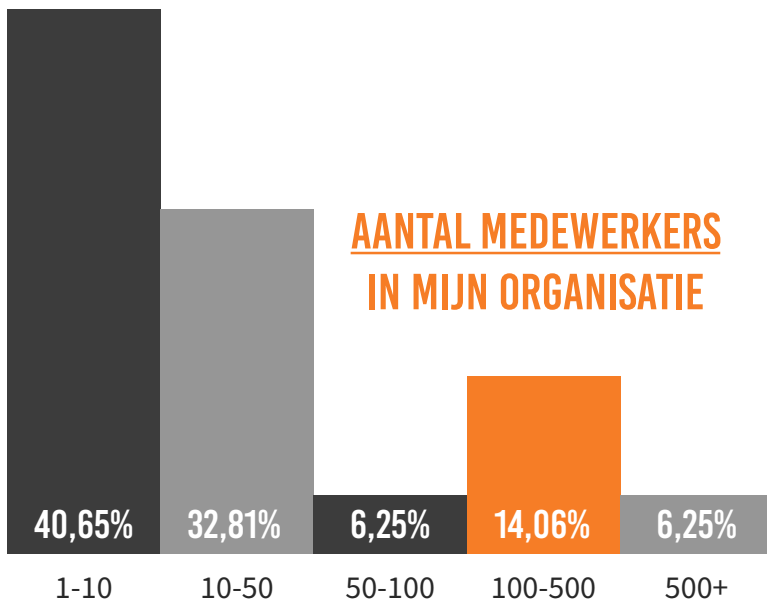
Onderzoek naar de inzet en het effect van marketing bij ICT-bedrijven



ACHTERGRONDINFORMATIE RESPONDENTEN

AAN HET ONDERZOEK HEBBEN MEEGEDAAN:

- 26 Directeuren/eigenaren/CEO's
- 10 Marketingmanagers
- 8 Marketing(communicatie)medewerkers
- 5 ICT-professionals
- 3 Salesmanagers
- 3 Salesmedewerkers

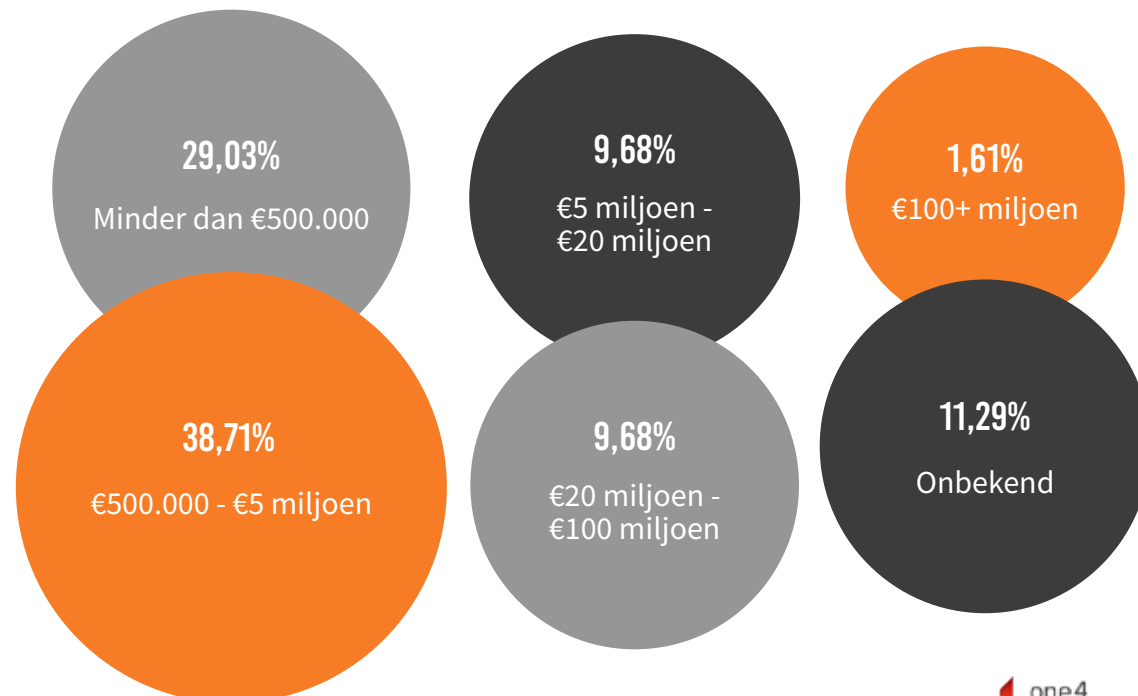


PROFESSIONALS UIT DE ICT-BRANCHE HEBBEN BIJGEDRAGEN AAN HET ONDERZOEK

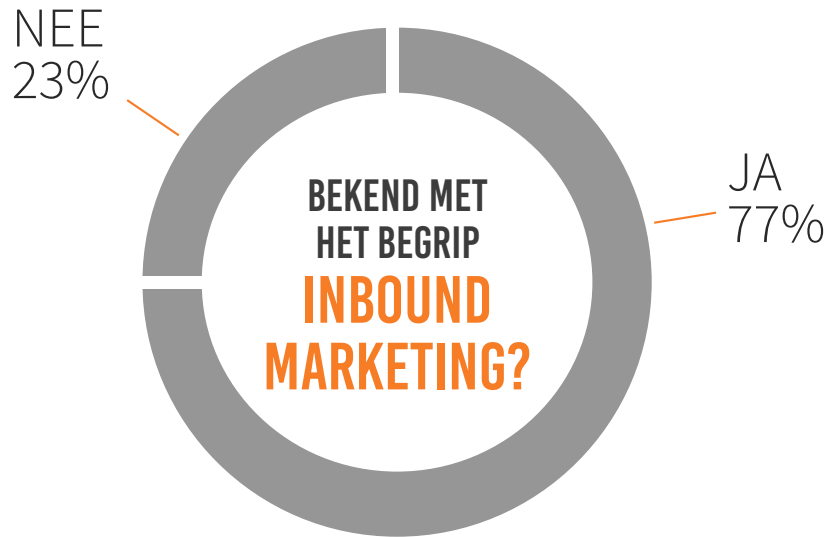
One4Marketing heeft onderzoek gedaan naar Inbound Marketing in de ICT-branche. Thema's als marketingbudget, de inzet van marketingmiddelen en de samenwerking tussen marketing en sales zijn aan de orde gekomen.

De respondenten zitten midden in het marketing- en/of salesvak, of hebben er bijna dagelijks mee te maken.

WAT IS JULLIE OMZETGROOTTE?



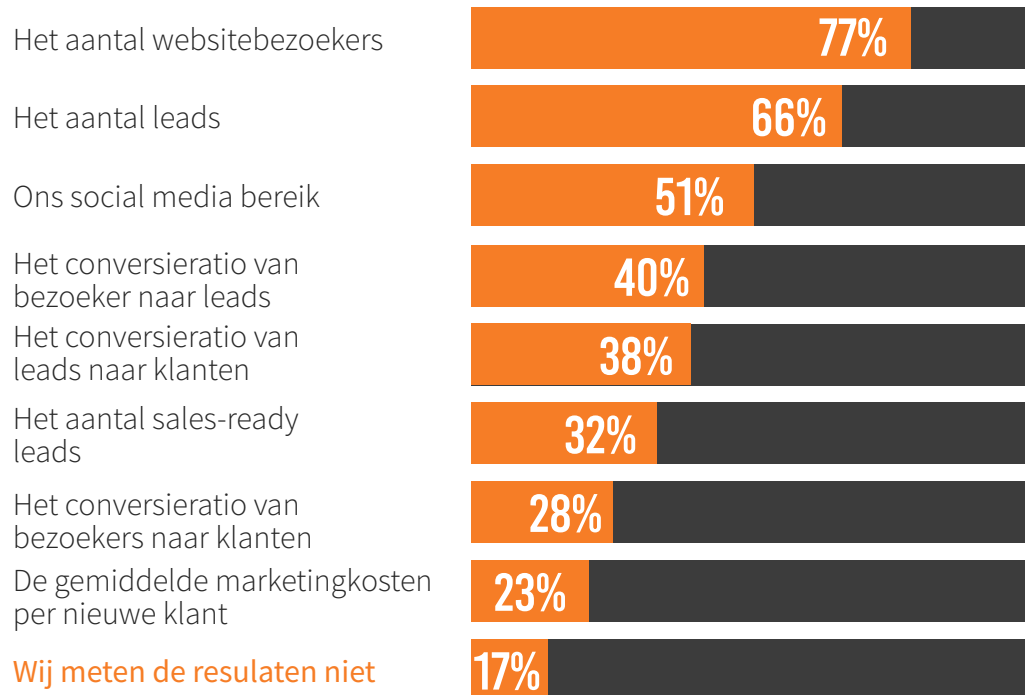
INBOUND MARKETING IN DE ICT-BRANCHE



TOP 3 BELANGRIJKSTE MARKETINGUITDAGINGEN?

- 1 Kwalitatief betere leads genereren
- 2 Overzicht en inzicht in resultaat van marketinginspanningen krijgen
- 3 Kennisleider worden in onze branche

WELKE RESULTATEN WORDEN GEMETEN?



83%

VAN DE PROFESSIONALS
ZIET KANSEN OM VIA
ONLINE KANALEN MEER
LEADS TE GENEREREN

MARKETINGMIDDELEN & MARKETINGBUDGET

UIT WELKE PERCENTAGE VAN DE OMZET BESTAAT HET MARKETINGBUDGET?

0-5%	VAN DE OMZET	40%
5-10%		24%
10-15%		8%
15-20%		8%
20+%		5%
NIET BEKEND		15%

MEEST SUCCESVOLLE MARKETINGMIDDELEN

BLOGARTIKELEN	53%
DOWNLOADS OP DE WEBSITE	33%
ZOEKMACHINEOPTIMALISATIE	33%
E-MAILMARKETING	31%
BEURZEN/EVENEMENTEN	29%

WAARAAN BESTEEDT JOUW ORGANISATIE HET GROOTSTE GEDEELTE VAN HET MARKETINGBUDGET?

31%	Beurzen/evenementen
27%	Online advertentie campagnes
24%	Blogartikelen
22%	Socialmediamarketing
20%	Zoekmachineoptimalisatie
20%	Downloads website

! BELANGRIJKSTE BRON(NEN) VOOR LEADS VOOR HET SALESTEAM

De warmste bronnen voor leads komen vooral uit het eigen netwerk (67%), via bestaande klanten (47%) en via **de eigen website > 45%**.

SAMENWERKING MARKETING & SALES

ZIJN ER AFSPRAKEN...

... tussen marketing & sales over de definitie van een (gekwaliceerde) lead?

JA 40% **NEE 60%**

... over de snelheid van het opvolgen van een lead?

JA 53% **NEE 47%**

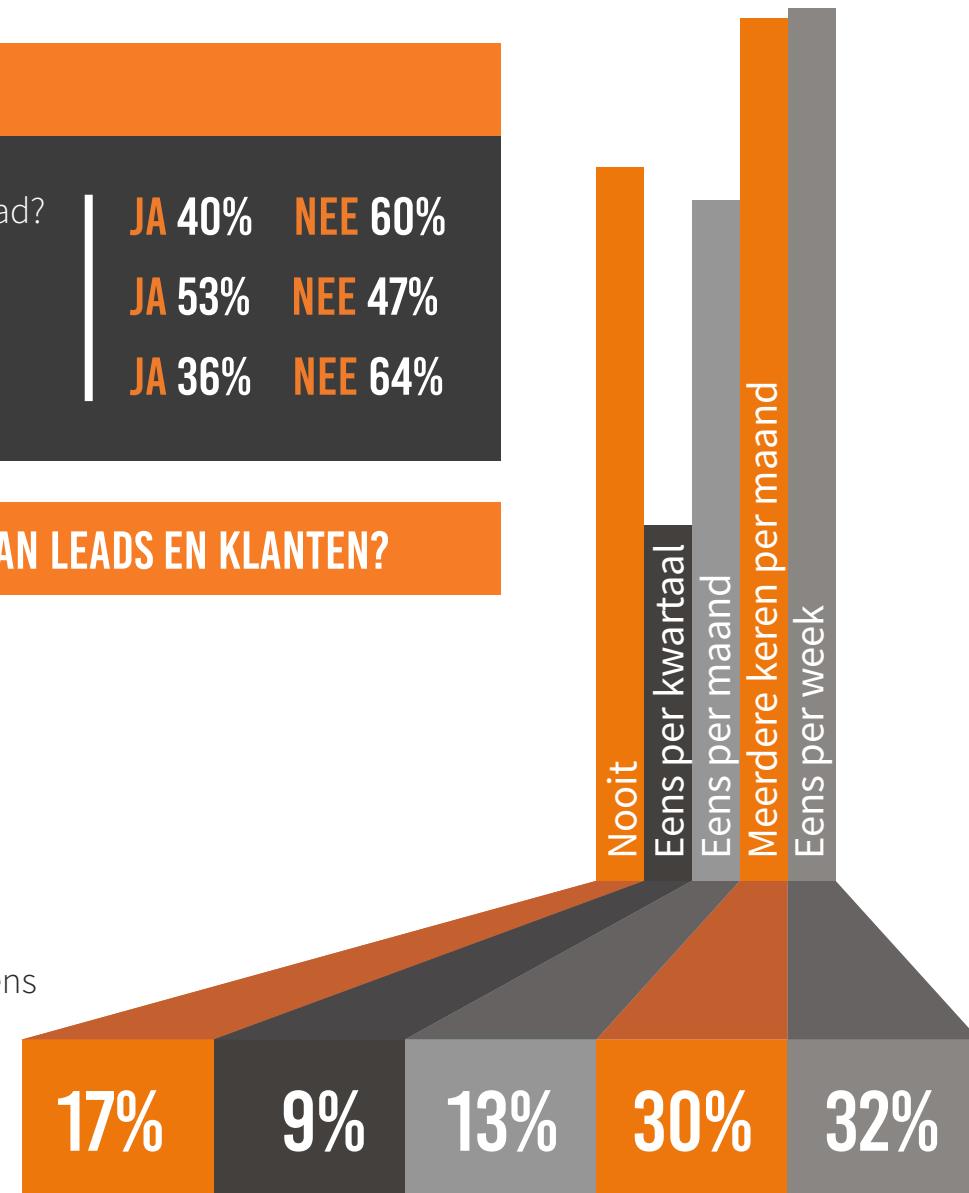
... over het aantal pogingen om een lead op te volgen?

JA 36% **NEE 64%**

BIEDT JULLIE CRM-SYSTEEM VOLDOENDE INZICHT IN DE SITUATIE VAN LEADS EN KLANTEN?



SLECHTS 39% VAN DE PROFESSIONALS GEEFT AAN DAT DE LEADS OP DIT MOMENT KWALITATIEF GOED ZIJN OM DE SALESDOELSTELLINGEN TE HALEN



**FREQUENTIE OVERLEG
MARKETING & SALES**