

## Achtergrond en doelstellingen

Het Fins Verkeersburo richt zich op actieve vakanties binnen een specifiek marktsegment en wilde het beschikbare marketingbudget ten behoeve van haar wederverkopers (reisorganisaties) effectiever inzetten.

Doelstellingen:

- genereren en aanbieden van hoog gekwalificeerde online leads om wederverkopers (de aangesloten reisbureaus) praktisch te ondersteunen met het actief verkopen van reizen,
- verzamelen van prospectinformatie om 1 op 1 relaties met toekomstige klanten te kunnen initiëren en onderhouden,
- inzicht krijgen in sales pipeline, status en conversie van leads,
- ROI van marketinginvesteringen specificeren (transparantie).

In opdracht van het Fins Verkeersburo heeft Lead Force, in samenwerking met een marketingadviesbureau, een uniek **online leadgeneratie concept** ontwikkeld, dat de opdrachtgever in staat stelde om haar doelstellingen te realiseren.

## Methodiek

### *Indirect business model*

Het Fins Verkeersburo heeft als primaire taak en doelstelling om (potentiële) buitenlandse reizigers te interesseren een bezoek te brengen aan het betreffende land.

Gespecialiseerde reisbureaus en grote touroperators fungeren in deze als wederverkopers en zijn verantwoordelijk voor het persoonlijke contact met reizigers en de daadwerkelijke verkoop van reizen.

### *Pull marketing*

Om haar positie in het “verkoopkanaal” verder te verstevigen en om de wederverkopers proactief te ondersteunen met het realiseren van hun gezamenlijke commerciële doelstellingen, besloot het Fins Verkeersburo tot het ontwikkelen en inzetten van een innovatieve pull strategie.

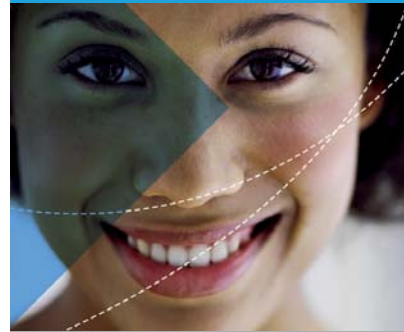
Door middel van Internet advertising, onder meer via bannering en Google AdWords, worden consumenten naar specifieke landing pages geleid, waar zij naast hun NAW gegevens ook hun specifieke wensen ten aanzien van reizen aan kunnen geven.

Op basis van dit persoonlijke profiel, wordt binnen enkele seconden na registratie de touroperator die het best past bij dit profiel gekoppeld aan de, inmiddels tot lead geconverteerde, consument.

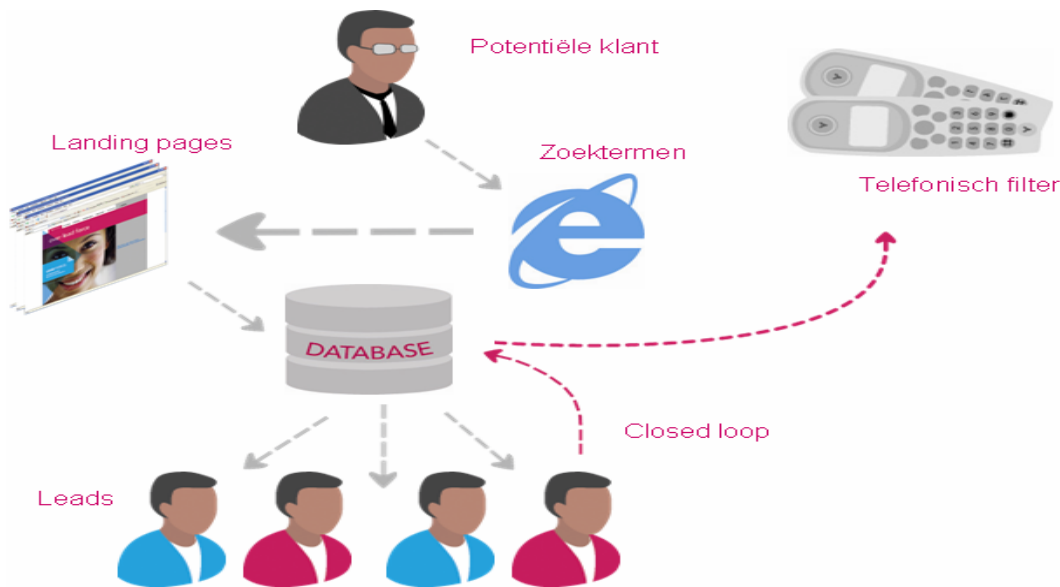
Via een laagdrempelig en intuïtief systeem, Leadtracker, wordt de lead gedistribueerd en wordt de touroperator in staat gesteld om het verkoopproces te starten.

Tevens biedt Leadtracker de mogelijkheid om contact met de lead te onderhouden tot het moment van het “closen” van de lead.

Periodiek wordt met behulp van E-mailtracker e-mail marketing bedreven op de database waarbij op basis van profielinformatie consumenten persoonlijke boodschappen ontvangen. In het verlengde hiervan wordt het klikgedrag op e-mail campagnes gemeten om zodoende weer nieuwe campagnes te kunnen initiëren.



### Proces



### Tools

Onderstaande tools worden geïntegreerd ingezet ten behoeve van online leadgeneratie en leadtracking en -tracing.

- Bannering -> *adverteren op basis van CPM*
- Google AdWords -> *adverteren op basis van CPC*
- Gepersonaliseerde landing pages
- Webconnector -> *interface tussen landing page en Leadtracker*
- Leadtracker -> *campagne management, lead allocatie, lead distributie en lead closure*
- E-mailtracker -> *e-mail marketing*

### Resultaten

#### Conversie

Uit periodiek telefonisch onderzoek blijkt, dat maar liefst **23%** van de leads binnen 12 maanden na registratie **converteert** en daadwerkelijk een reis boekt naar het betreffende land. Maandelijks werden honderden leads gegenereerd en dit resulteerde in een aanzienlijke omzetstijging.

#### Overige resultaten

- continue stroom van gekwalificeerde leads richting touroperators;
- opbouw van leaddatabase voorzien van persoonlijke profielen;
- mogelijkheden om "one to one marketing" toe te passen;
- toegang tot strategische marktinformatie, inzicht in wensen en behoeften van (potentiële) reizigers;
- sales pipeline van afzonderlijke touroperator wordt volledig transparant;
- allocatie van marketingbudget op basis van resultaten afzonderlijke touroperator;
- track en trace van klikgedrag, zowel naar aanleiding van internet advertising als naar aanleiding van e-mail marketing;
- inzicht in ROI