

APPS & MORE

Om nieuwe bezoekers aan te trekken, de omzet mee te verhogen en de klantenbinding te verbeteren. Marketing apps en services helpen de toename van het gebruik, het beheren van uw SEO, verkopen op nieuwe kanalen en het promoten van uw producten.

Mobiel bestellen

Websites en webshops moeten voor alle mobiele apparaten goed leesbaar, gebruiksvriendelijk en geoptimaliseerd zijn. Webshops die niet geoptimaliseerd zijn voor mobiel is de kans groot dat mobiele bezoekers afhaken en hun aankopen doen bij een concurrent die dit wel op orde heeft. Dat het belangrijk is, blijkt uit een onderzoek dat Google in 2013 deed. Maar liefst 66% van de ondervraagden bleek teleurgesteld te zijn in een merk of product als de mobiele site tegenvalt en niet meer terugkeren naar de website.



Big Data

Omnichannel ontwikkelingen maken het steeds makkelijker om gegevens uit verschillende bronnen te verzamelen en met elkaar te combineren om zo klanten te kunnen volgen in hun koopgedrag. Natuurlijk levert alleen het verzamelen van gegevens niets op. U moet een samenhang tussen gegevens vinden waar u in de praktijk iets mee kunt doen. Waar u uw marketingbeleid op kunt afstellen en waar u uw producten, diensten en acties op kunt ontwikkelen. Dat kan alleen als u de data op een slimme manier verzamelt, opslaat, doorzoekt en analyseert, bijvoorbeeld met een Predictive Analytics oplossing.

Social media

Social media zijn inmiddels ook doorgedrongen tot de zakelijke wereld en zijn een serieuze zaak geworden. Klanten delen online ervaringen met elkaar middels reviews en testimonials over koopervaringen. Negatieve uitingen kunnen veel reputatieschade aanrichten en moeten



ondervangen worden. Maar social media bieden een overvloed aan nieuwe mogelijkheden om een merk, product of dienst onder de aandacht te brengen van (potentiële) klanten. En denk ook aan webcare initiatieven als het online behandelen van vragen en klachten van klanten.

Bedenk dus goed wat u wilt bereiken. Bepaal een strategie en stel richtlijnen vast voor medewerkers. Meet regelmatig wat er gebeurt. Mits goed ingezet kunt u met sociale media nieuwe doelgroepen aanboren, klantenbinding en loyaliteit stimuleren en merk, product, dienst en Webshop onderscheidend onder de aandacht brengen.

Cloud

De voordelen van Cloud Computing zijn talrijk. Altijd en overal toegang tot bedrijfsgegevens, minder kosten voor hardware, software en onderhoud, flexibeler en efficiënter (samen)werken, informatie delen met derden, online back-up van belangrijke bestanden, om er maar eens een paar te noemen. Dankzij Software as a Service (SaaS) worden veel software producten tegenwoordig als Cloud dienst afgenomen. U hoeft zelf geen software aan te schaffen en te installeren, u gebruikt ze simpelweg in de Cloud. Belangrijk is de juiste SaaS-aanbieder te kiezen. Die kan u helpen uw Webshop flexibel, betrouwbaar, stabiel, schaalbaar, gebruiksvriendelijk en veilig te maken en naadloos te integreren met andere systemen, zoals de eigen back-office.