

#inbeeld

Multichannel

- 1 Persoonlijke benadering accountmanagement
- 2 Telemarketing
- 3  E-mail campagne
- 4 Fysieke directe mail
- 5 Persoonlijke website
- 6  Herinnerings SMS
- 7 Tell-a-friend actie
- 8  Social media

Bestaande klantenorganisaties

Portfolio

Doel

- ✓ Customer intimacy
- ✓ De klant #inbeeld
- ✓ (Hernieuwde) kennismaking
- ✓ Uitgebreider portfolio
- ✓ Perceptie veranderen
- ✓ Leverancier naar partner
- ✓ Product naar klantproces

> 2.000 bezoekers

> 600 Auto's gewassen

> 200 karikaturen

> 1.500 Persoonlijke magazines

> 2.000 Tweets

20 events
18 doelgroepen, focus op buyer

- | | | |
|--------------------|----------------------------|-------------------|
| ✓ Telecom en media | ✓ Communicatie Partners | ✓ Repro |
| ✓ Finance | ✓ Proffesionele fotografen | ✓ Mass Retailers |
| ✓ Inkoop | ✓ MKB ondernemers | ✓ Photo retailers |
| ✓ Facilitair | ✓ Grafici | ✓ Personeel |
| ✓ ICT | ✓ Sign & Display | ✓ CEO's |
| ✓ Marketing | | ✓ Distributeurs |

Doelgroep specifiek programma met aantrekkelijke sprekers

- | | |
|------------------------|----------------------|
| ✓ Steven van Belleghem | ✓ Alexander Klöpping |
| ✓ Pieter Zwart | ✓ Marc Lammers |
| ✓ Jan Kees de Jager | ✓ Jos Burgers |
| ✓ Ben Woldering | |

Experience Zone



Resultaten

- Mindset bestaande en nieuwe doelgroepen veranderd!
- 3500 (nieuwe) contacten door spin-off
- >300 bezoeksafspraken over nieuwe onderwerpen
- Klanttevredenheidsscore van 8,2
- Net promoter score van 31
- 2x trending topic
- Toename bezoek website www.canon.nl met 19.2%

