

Aan de slag met account-based marketing

Ken jij de beginselen van account-based marketing?

JA



Mooi, dan kun je nu je strategie aanscherpen!

NEE

Account-based marketing, ofwel ABM, is een B2B-marketingstrategie waarbij je een vooraf bepaalde groep bedrijven bewerkt met op maat gemaakte persoonlijke sales- en marketingcampagnes.

Is account-based marketing werkelijk iets nieuws?

Sommige bedrijven doen al jarenlang aan ABM. Het is in die zin niets nieuws, maar waarom is het nu zo populair? Dat komt omdat er nu meer tools zijn om accounts te bewerken. Bovendien neemt de ROI van marketing toe naarmate je doelgerichter te werk gaat, en dat doe je met een account-based benadering.

Is account-based marketing iets voor mij?

Als er een goede relatie en samenwerking tussen het sales- en marketingteam is en je wilt gezamenlijk optrekken om bepaalde accounts binnen te halen, dan is ABM iets voor jou. Je hebt een beperkte groep accounts in gedachten en de DMU is complex. Omdat je inzoomt op specifieke accounts, kun je dit als marketeer niet zonder de kennis en hulp van Sales.

Is er een goede relatie tussen Sales en Marketing?

JA



Je bent klaar voor je eerste ABM-campagne. Start NU.

NEE

Begin niet met ABM voor de relatie tussen Marketing en Sales goed is. Samenwerken kost tijd en energie van beide partijen. Bespreek de business strategie en stem daar je gezamenlijke doelen op af.

Als je een specifieke groep accounts wilt bereiken en je hebt je doelen helder, doorloop dan de volgende 5 stappen:

1. Leer je accounts beter kennen
2. Ga op zoek naar accountinzichten
3. Creëer accountrelevante content
4. Bouw en lanceer je campagne
5. Meet & optimaliseer



Contact opnemen met een ABM-expert?

Wij helpen je graag met jouw ABM-plannen. Neem gerust contact op met shimon@spotonvision.com of bel +31 (0)6 15 95 22 46.

