

Datadriven B2B-targeting.

Verhoog de **conversies** van je (online) campagnes en sales activiteiten



Vereisen jouw producten en/of diensten een targeting die verder gaat dan selecteren op branche en bedrijfsgrootte? Ben je het zat dat je campagne-uitingen worden getoond aan bedrijven die niet binnen je doelgroep vallen? Of lukt het je niet om juist die bedrijven te vinden die nu willen kopen? Zorg dat campagnes en sales activiteiten beter converteren door te werken met onze B2B-doelgroepselecties.

Met de kant-en-klare B2B-doelgroepen van Company.info bereik je eenvoudig de meest waardevolle prospects voor jouw producten of diensten. De doelgroepselecties zijn in te zetten voor display advertising, op social media platforms of direct als prospectlijst voor sales.

Meer conversie door gepersonaliseerde targeting

- ✓ Vind de meest relevante doelgroepen voor je advertenties.
- ✓ Verhoog de effectiviteit van display advertising en social mediacampagnes en bespaar media-uitgaven.
- ✓ Ontvang prospectlijsten voor sales als los bestand of direct in je CRM-systeem.



In 3 stappen de perfecte doelgroep voor je (online) marketingcampagne.

Stap 1. Boodschap bepalen

Bepaal de boodschap voor jouw campagne en creëer de content.

Stap 2. Selecteren

Kies één of meer van de B2B-doelgroepen die passen bij jouw boodschap. Denk bijvoorbeeld aan bedrijven die juist nu groeien, bedrijven die duurzaamheid belangrijk vinden of familiebedrijven.

Stap 3. Targeten

Kies het kanaal waar je de B2B-doelgroepen wilt benaderen. Target deze B2B-doelgroepen eenvoudig via bijvoorbeeld display advertising en/of LinkedIn of andere social media platforms en verhoog je conversies.

Kies de doelgroepselectie die bij jou past.

Company.info heeft meerdere B2B-doelgroepen ontwikkeld die je direct via je DSP kan inzetten als audience voor display advertising of op social media platforms. Onderstaand een overzicht van de meest gebruikte doelgroepen. Daarnaast is het ook mogelijk een doelgroep op-maat te laten ontwikkelen.

- **Start ups**
Jonge bedrijven met een vernieuwend idee en gericht op snelle groei.
- **Scale ups**
Bedrijven met meer dan tien medewerkers en die gedurende drie jaar minstens 20% per jaar zijn gegroeid.
- **Familiebedrijven**
Bedrijven die op hun website aangeven dat ze een familiebedrijf zijn.
- **Verhuizers**
Bedrijven die onlangs verhuisd zijn.
- **Webshops**
Bedrijven die een webshop zijn of beschikken over een webshop,
- **Pandeigenaren**
Bedrijven die hun bedrijfspand in eigendom hebben.
- **Bedrijfsbus bezitters**
Bedrijven die één of meerdere bedrijfsbusjes gekocht hebben en die geregistreerd zijn op het bedrijf.
- **Internationale bedrijven**
Bedrijven met één of meer vestigingen in het buitenland (per land te selecteren).
- **MVO (Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen) gerichte bedrijven**
Bedrijven die actief zijn met duurzaam ondernemen.
- **Early adopters**
Bedrijven die als eerste een bepaald product of een bepaalde technologie beginnen te gebruiken.
- **Impulsieve kopers**
Bedrijven die gevoelig zijn om te switchen/ iets nieuws te proberen.
- **Bedrijven met een verouderde web-omgeving**
Bedrijven die op korte termijn een nieuwe website nodig hebben.
- **Bedrijven met een verouderd wagenpark**
Bedrijven waarbij de bedrijfswagens aan vervanging toe zijn.
- **Nieuwe auto kopers**
Bedrijven die nieuwe (bedrijfs)auto's kopen.
- **2e hands auto kopers**
Bedrijven die 2e hands (bedrijfs)auto's kopen.
- **Faciliterende bedrijven**
Bedrijven en instellingen die ingericht zijn op het ontvangen van veel bezoekers.
- **Bedrijven in ontwikkeling**
Bedrijven die onlangs positief in het nieuws zijn geweest.
- **Groeiende bedrijven (in locaties en/of medewerkers)**
Bedrijven die onlangs een nieuwe locatie hebben geopend of groeien in aantal medewerkers.
- **Bedrijven met een verandering in het bestuur**
Bedrijven die onlangs een nieuwe bestuurder hebben aangesteld.
- **Bedrijven in beweging**
Bedrijven waar onlangs een overname, verzelfstandiging of samenvoeging heeft plaatsgevonden.
- **Innovatieve bedrijven**
Bedrijven die openstaan voor vernieuwing.
- **Bedrijven met openstaande vacatures.**
Bedrijven die op zoek zijn naar nieuw personeel.
- **Jubilarissen**
Bedrijven die in een bepaalde periode een jubileum vieren.

Meer weten?

Wil je meer weten over de B2B-doelgroepen van Company.info en de mogelijkheden voor jouw organisatie? Of wil je een doelgroep op-maat laten ontwikkelen? Neem dan contact met ons op via 020 – 2400 400 of service@company.info en we vertellen je graag meer.