

Zichtbaar en verbonden blijven

De waarde van dynamische webinars

Identification Systems neemt zo'n vijftientig keer per jaar deel aan vakbeurzen en events wereldwijd. Het is een van de marketingactiviteiten die jaarlijks ingezet wordt om de doelgroep, systeemintegratoren, bewust te maken van de oplossingen die Nedap biedt in automatische voertuigidentificatie. COVID-19 maakte participeren onmogelijk. Om toch in contact te blijven met de doelgroep en om nieuwe klanten te kunnen aantrekken, bewees het instrument webinars direct zijn grote waarde.

Het vinden van een alternatief voor fysieke ontmoetingen was van evident belang om in contact met, en zichtbaar te blijven bij klanten en prospects. Dat was aanleiding voor het marketingteam van Identification Systems om snel te schakelen. In een tijdsbestek van enkele dagen werden honderden thuiswerkende parkeer- en beveiligingsprofessionals over de hele wereld, van Sydney tot Moskou en van Frankfurt tot Vancouver, uitgenodigd voor de eerste webinar dat zich richtte op ANPR Lumo: Nedap's kentekenplaatcamera voor voertuigtoegangscontrole. LinkedIn, e-mailmarketing en persoonlijke uitnodigingen naar het netwerk van het Business Development team droegen bij aan actieve promotie van de webinar bij de doelgroep.

Honderden deelnemers tijdens pilot

Twee weken na het opstellen van een plan voor een webinar, werden begin april ruim 300 deelnemers verwelkomd in een virtuele meeting room van Nedap. Terwijl productexperts een dynamische presentatie gaven, zorgden collega's achter de schermen voor een soepel, technisch foutloos proces en voor het beantwoorden van vragen die tussentijds via de chat





binnenkwamen. Het afsluitende onderdeel van het webinar was een live Q&A, waarbij productexperts ingingen op de vragen die leefden bij het publiek. Binnen enkele minuten na afloop van de webinar volgden al de eerste verzoeken om aanvullende informatie, demokits en een aantal verkoopaanvragen.

Nieuw, doelgericht marketingmechanisme

Het succes van de pilot was aanleiding voor het organiseren van nieuwe webinars. Verschillende relevante thema's volgden elkaar op tijdens een reeks webinars, waarbij in de zomer van 2020 een recordaantal van 500 deelnemers bereikt werd. Waar dat nodig was, werd het concept aangepast aan specifieke markten. Het nieuwe marketingmechanisme heeft haar vruchten afgeworpen. Een mooie bevestiging dat Nedap in staat is om ook online zichtbaar en relevant te zijn voor haar doelgroep.

Waardevolle aanvulling op bestaande commerciële activiteiten

Een belangrijk algemeen inzicht is dat webinars, zeker in de dynamische en inhoudelijke vorm waarin de marktgroep die organiseerde, een uiterst waardevolle aanvulling zijn van reguliere commerciële activiteiten om met de doelgroep te verbinden. Ook als de fysieke vakbeurzen en events in de toekomst weer frequenter plaatsvinden, blijft het webinar zonder twijfel prominent onderdeel van het palet aan marketing- en salesactiviteiten van Identification Systems.