

Profiel OptInsight

Waarom OptInsight voor kennisspelers

Kennisintensieve bedrijven onderscheiden zich door specifieke kennis en ervaringen. Deze assets zetten zij in bij andere bedrijven. Relevantie van deze assets maakt of een klant koopt. Een grote uitdaging voor kennisintensieve organisaties is contact te krijgen en te houden met prospects. Om te mogen communiceren met prospects is expliciete toestemming nodig vanuit de AVG/GDPR.

Commercieel succes met de opt-in challenge

De opt-in challenge is een krachtig omni-channel geautomatiseerde technologie om meer en betere connecties met niet-klanten te realiseren door expliciet toestemming te krijgen door delen relevante content op basis persoonlijke kennisvoorkeuren. Voor het gehele salesproces.

Wat het kennisintensieve bedrijven oplevert

- Beter inzicht in kennisvoorkeuren op persoonsniveau gerelateerd aan uitdagingen
- Gerichte opvolging commerciële kansen
- Betere voorspelbaarheid salesfunnel
- Aantoonbaarheid consent conform AVG
- Betrouwbaar imago

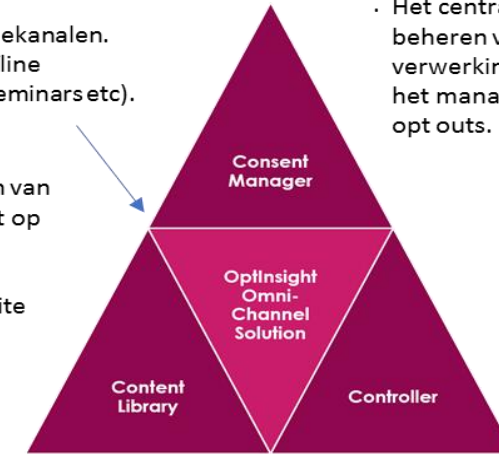
Drie kernuitdagingen opt-in challenge



Voor alle communicatiekanalen. Online en offline (bezoeken/seminars etc).

Het kunnen delen van relevante content op persoonlijke voorkeuren bijv. praktijkcases, white papers, events, vakgebieden, sectoren.

4 drivers voor de opt-in challenge

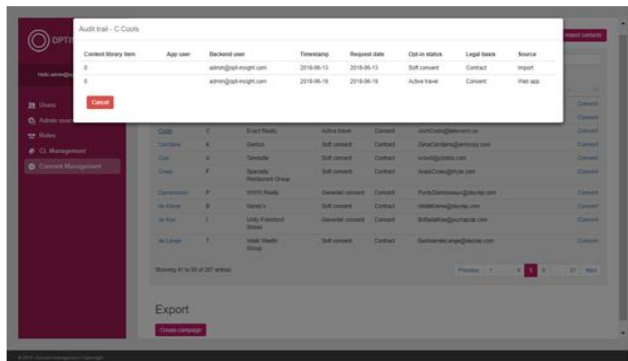


Het centraal kunnen beheren van alle verwerkingsgrondslagen en het managen van opt-ins en opt outs.

Audittrail plus Commercial & GDPR analytics voor betere besluitvorming.

1. "Hoe maken wij echt contact met decision makers bij key accounts of in nieuwe markten?"
2. "Hoe blijven wij voortdurend relevant voor deze groep zodat zij kennis en ervaring van ons kopen?"
3. "Hoe tonen wij aan dat wij toestemming (AVG) hebben om met deze doelgroep te communiceren?"

Via portal & app te gebruiken



Uw bedrijf:

Onze 4 beloftes

1. **Krijgt inzicht in voorkeuren:** Door toestemming voor direct marketing te laten registreren door prospect op basis van persoonlijke voorkeuren;
2. **Vergroot relevantie:** Behoudt meer opt-ins en vermindert opt-outs over alle communicatiekanalen door delen content op basis waarvan toestemming is gegeven wat leidt tot een gezonde commerciële funnel;
3. **Verbeterd besluitvorming:** Weet op basis van OptInsight dashboard waar en hoe opt-ins en opt outs tot stand komen en kunt daarmee (bij)sturen;
4. **Heeft volledige controle aantoonbaarheid over toestemming:** beheren van de wettelijke grondslagen voor verwerking persoonsgegevens op 1 plek binnen uw organisatie met audittrail op persoonsniveau; (wettelijke verplichting).