



Onder de streep levert

18

zoekmachine marketing onze

Modation is Google qualified en ondersteunt organisaties bij het behalen van online marketingdoelstellingen en is met name gespecialiseerd in zoekmachine marketing. Modation helpt klanten bij het structureel optimaliseren van de online marketingactiviteiten. Aantal medewerkers: zes.

Welk type diensten biedt Modation aan?

“Wij bieden hulp bij online adverteren, email-marketing en rendementsoptimalisatie. Organisaties realiseren zich onvoldoende welke business ze verliezen aan de concurrent doordat zij geen prioriteit geven aan online marketing activiteiten.

Wij helpen klanten bij het bereiken van hun doelgroepen voornamelijk door de inzet van zoekmachine (Google) marketing. Dat kan zijn Google Adwords adverteren maar ook het verbeteren van de vindbaarheid van de site door zoek-

machineoptimalisatie. Dit doen wij zowel binnen de B-to-B als B-to-C, van nichemarkten tot massamarkten. Denk aan de reis-, electronica en fashionbranche(s). Onze kracht is het meetbaar maken en het continue optimaliseren van de resultaten. Daar ligt onze meerwaarde. Dit levert onder aan de streep veel extra waarde en omzet op. Onze klanten experimenteerden vaak met online advertentiebudgetten en haalden daar niet voldoende resultaat uit. Modation heeft bijna tien jaar ervaring opgebouwd en brengt bij de start van een online marketingcampagne deze expertise in. Daarnaast helpt Google ons bij het verrijken van onze kennis. Hiervoor reizen we regelmatig af naar Google voor de laatste blackbox know how. Ons uitgangspunt blijft: het moet onder de streep voor onze opdrachtgevers meer opleveren. Daarbij gaan we voor een lange termijn relatie. Extra uren wegen niet in elk geval op tegen het verhogen van het advertentiebudget via google. Daar zijn wij eerlijk over naar onze klanten.



Maarten Dries,
Directeur en oprichter
van Modation. Als
bedrijfskundige met
specialisatie marketing
10 jaar werkzaam binnen
de online marketing.
Voormalig werkgever
Gorilla Park. Heeft altijd
een passie gehad voor
internetmarketing.

Ook door de dienstverlening op het gebied van rendementoptimalisatie helpen wij onze klanten aan meer omzet. Dit doen wij door websites anders in te delen en gebruik te maken van verschillende overtuigingsstrategieën. Google Website Optimizer is hiervoor een belangrijk instrument. Alleen al door gebruik te maken van andere foto's en teksten verhoog je meetbaar het rendement op een website.

Wij kennen de valkuilen en steken tijd en energie in continue kennisverrijking om de perfecte combinatie van factoren te vinden. Factoren die leiden naar bijvoorbeeld een betere vindbaarheid, een langer verblijf op de site of meer aankopen."

Waarom kiezen klanten voor Modation?

"Wij maken alles meetbaar en bieden garantie. Dat is wat onze relaties zeer waarderen. Investeren via Modation in online marketing levert regelmatig meer rendement op. We zien steeds vaker dat nieuwe klanten zelfstandig aan de slag zijn gegaan met Google Adwords met onvoldoende resultaat en rendement. Het tot dan toe behaalde rendement nemen we als uitgangspunt. We analyseren eerst hoe de campagnes zijn opgebouwd en waar verbeterpunten liggen. Op basis hiervan

hebben we verschillende uitingen getest in content en layout. Via de Google website optimizer hebben wij een uiting gevonden die leidde naar dertig procent meer downloads en installaties. Een prachtig resultaat. In dit geval bleek 'less is more' van toepassing. Het terugbrengen van veel woorden, menu's en schreeuwende beelden naar heldere formuleringen met de juiste buttons en beelden bracht de oplossing."

Hoe kom je aan opdrachtgevers?

"Via mond-tot-mondreclame van tevreden relaties, maar we krijgen ook opdrachten via onze partners zoals reclamebureaus, CRM aanbieders en webbouwers. Bij deze partners werken wij direct of indirect voor de klanten van de partners."

Hoe karakteriseer je de medewerkers van Modation?

"Het zijn stuk voor stuk oplossingsgerichte, praktische en meedenkende professionals. Academici met een bedrijfskundige of communicatie-achtergrond. Zij vinden het interessant om voor uiteenlopende opdrachtgevers mee te denken en zo effectief en efficiënt mogelijk doelstellingen te behalen."

opdrachtgevers meer op

19

'WIJ MAKEN
ALLES
MEETBAAR
ÉN BIEDEN
GARANTIE'

bieden we vaak een garantie van minimaal tien procent meer rendement. Omdat wij ons huiswerk goed doen kunnen we onderbouwd en van te voren inschatten of iets werkt of niet."

Beschrijf eens een case waarbij Google Adwords een rol heeft gespeeld?

"Een reisorganisatie verzocht ons hun reeds bestaande Google Adwords campagne te optimaliseren. Een percentage van de omzet werd besteed aan Google Adwords campagnes en optimalisatie-activiteiten met als doelstelling de omzet substantieel te verhogen. Wij constateerden onder meer dat bepaalde dagen en tijdstippen in de week een hoger rendement kenden. Door hierop te anticiperen en advertentieuitgaven hierop aan te passen steeg het aantal online boekingen significant met circa twintig procent. Wij hebben de campagnebestedingen steeds afgezet tegen de opbrengsten als meetlat voor succes."

En een case voor rendementsoptimalisatie?

"Voor de site van een B-to-C softwareaanbieder

Waarom zou een klant voor Modation moeten kiezen?

"Wij gaan voor een langdurige samenwerking. Dat bereiken wij door telkens het gezamenlijk belang voorop te stellen. In tegenstelling tot een groot aantal aanbieders, concretiseren wij dat ook. Wij werken met garanties en een heldere terugverdientijd van de investering. Daarnaast werken wij met academici die zich goed kunnen verplaatsen in de vraagstukken van de opdrachtgever en in de wereld van online marketing."

Hoe zie je de toekomst?

"Modation gaat zich naast de B-to-C ook steeds meer toeleggen op de B-to-B markt. Hier zien wij duidelijk een toenemende vraag naar onze dienstverlening. Ook zien we een verdere uitbreiding in de samenwerking met partners zoals reclamebureaus, CRM aanbieders en webbouwers. Wij willen een groter aantal klanten helpen bij het behalen van minimaal tien procent meer rendement. Met Modation willen we ook steeds een jaarlijkse omzetgroei realiseren van minimaal tien procent". <