

Cyclon International

Case "e-cycle "

De klant

Cyclon International B.V. is een ondernemend en dynamisch bedrijf dat al vele jaren onderhoudsproducten voor de tweewieler op de markt brengt onder de inmiddels zeer bekende merknaam Cyclon. Cyclon bestaat sinds 1985 en levert naast een hoogwaardige onderhoudsproductlijn voor de tweewielermarkt. Naast onderhoudsmiddelen voor tweewielers richten ze zich ook op sportvoeding van het merk Maxim en op de werkplaats en het gereedschap als service voor de winkels.

Cyclon verkoopt haar producten via een dealernetwerk en heeft, net als andere producenten en toeleveranciers, weinig contact met de kopers van fietsen. In de rijwielhandel vindt over het algemeen contact met de klant plaats in de winkel en/of de werkplaats. Producenten en toeleveranciers van fietsen en "fiets" verwante producten willen graag directer contact met kopers van fietsen. Om dit te bereiken zijn zij afhankelijk van de ondernemer.

Om toch direct met de klant van de detailhandelaar te kunnen communiceren zocht Cyclon naar een eenvoudig maar effectief marketingcommunicatie concept.

De doelstelling

Een marketingcommunicatie platform ontwikkelen dat zich richt op rijwielhandelaren en adverteerders in Nederland en België en dat zorgt voor:

- voor producenten en toeleveranciers: hoogwaardige e-mailadressen en betrouwbare statistische informatie.
- voor de detaillist: meer winkelbezoek, verhoging sales

De doelgroep bestaat uit circa 3000 rijwielhandelaren in België en Nederland. Cyclon wil er daarvan binnen 1 jaar 500 aansluiten.

De oplossing

Veritate heeft voor Cyclon een online platform ontwikkeld dat relatiebeheer en marketingcommunicatie verenigt voor de rijwielhandelaar. Dit platform stelt de rijwielhandelaar in staat om met weinig tijd, geld en kennis professionele e-mail marketing te bedrijven en klantcontacten te beheren.

Producenten en toeleveranciers (adverteerders) hebben door middel van dit online platform tegen betaling toegang tot de klanten van de aangesloten dealers. Zij kunnen middels een e-mail nieuwsbrief hun product en merk communiceren door relevante content aan te bieden.

Hoe werkt het:

De dealer registreert bij de aankoop van een fiets of aanverwante producten het e-mailadres en aanverwante profielgegevens van de klant en vraagt toestemming voor het toesturen van de fiets e-mailnieuwsbrief. Deze klantgegevens worden op een centrale plaats opgeslagen. Deze nieuwsbrief wordt gemaakt door de redactie van e-cycle en de dealer hoeft er dus vrijwel niets voor te doen. Een specifieke sectie in de nieuwsbrief biedt de dealer de mogelijkheid om eigen tekst of aanbiedingen toe te voegen.

Dealers kunnen het platform ook gebruiken voor het versturen van bijvoorbeeld speciale aanbiedingen of herinneringen voor (garantie) servicebeurten. Naast een e-mail functie bevat e-cycle ook een sms functie wat uitermate geschikt is voor het verzenden van herinneringen of een call-to-action met een zeer hoge attentiewaarde.

Naast de verzendfunctie heeft het platform ook een rapportagefunctie. Dit biedt de verzender de mogelijkheid om de resultaten van een e-mail verzending te bekijken en te gebruiken voor verbeteringen.

Veritate e-mail marketing
De Entree 230
1101 EE Amsterdam
+31 20 451 51 51
KvK 34237062



De resultaten

e-cycle is in oktober 2009 live gegaan en is door dealers die bezocht zijn tijdens de promotietour zeer goed ontvangen. Een eerste groep van 10 dealers zal het systeem binnenkort in gebruik gaan nemen.

Neem voor meer informatie over bovenstaande case contact op met:

Rachel Theuns

rachel.theuns@veritate.nl

+31 6 34 17 96 24