



SUCCESVOLLE EERSTE EDITIE OVER ONLINE MARKETING EN DIGITALISERING

# MASTERCLASS SMAAKT NAAR MEER

Een verrassende, stijlvolle locatie. Prachtig weer, topsprekers en een geanimeerde zaal: de eerste Masterclass van Utrecht Business was een schot in de roos. Op 18 oktober stonden in Koetshuis de Haar online marketing en digitalisering centraal. Maurits Dijkgraaf (PAQT) en Jelte van Echtelt (Laaierend) deelden hun kennis, tips en tricks over deze voor ondernemers cruciale thema's.

“Digitaal transformeren; waarom zou je?” was de prikkelende titel van de bijdrage van Maurits Dijkgraaf. Hij is oprichter van het Utrechtse softwarebedrijf PAQT. Vanuit technisch bedrijfskundig perspectief maakt PAQT samen met opdrachtgevers altijd eerst een positieve businesscase. Want alleen dan ontstaan innovatieve oplossingen die haalbaar, zinvol en vooral rendabel zijn. Dijkgraaf zet zijn kennis ook in bij het begeleiden van startups.

## ONDERSCHIEDEND EN SUCCESVOL

Op 18 oktober maakte de PAQT-directeur met aansprekende voorbeelden duidelijk wat de impact van een digitale transformatie kan zijn. Netflix, Coolblue en een regionaal notariskantoor: stuk voor stuk bedrijven die onderscheidend en succesvol zijn doordat ze hun digitale processen optimaal op orde hebben en houden.

## VOOR VERBETERING VATBAAR

Met deze inspiratie daagde Dijkgraaf de Masterclassdeelnemers uit om in de eigen organisatie met een deelproces aan de slag

te gaan dat voor verbetering vatbaar is. Inbreng van klanten is daarbij essentieel. Belangrijke boodschap: ga pas op zoek naar technische partners als alle eisen en wensen in kaart zijn gebracht. Start dus niet met de techniek, zoals vaak gebeurt.

## VLAMMEN

Is het digitale fundament gelegd dan is het zaak om met online marketing de juiste klanten te triggeren. Oftewel om te vlammen, zoals Jelte van Echtelt het verwoordde. Hij deed ruime media-ervaring op bij grote Nederlandse uitgevers als Persgroep en Sanoma|SBS. In 2017 won Van Echtelt de Carl Lipp-prijs als mediavertegenwoordiger van het jaar. De drang om zelf te ondernemen leidde tot de start van Laaiend. Dit online marketingbureau werkt voor klanten als ANWB, Bakker Bart en Amigos.

## IN DE SPAMBOX

Eerste stap volgens Van Echtelt tijdens de masterclass: krijg de ideale klant scherp. Met welke personen van welke orga-

nisaties wil je graag in contact komen? Deze kunnen geactiveerd worden door gerichte online marketingacties, met een gestructureerde aanpak via alle relevante kanalen. Van Echtelt deelde tips en trucs over onder meer Google en LinkedIn, met een aantal eyeopeners voor de aanwezigen. Zoals: een e-mailing met een *open rate* lager dan 18% wordt meestal als niet-relevant gezien en komt in de spambox terecht.

## ZEKER VERVOLG

Organisator Bas van der Heijden (Utrecht Business) kijkt tevreden terug. “Met dank aan de inzet van alle partners smaakt deze Masterclass naar meer. Er komt zeker een vervolg.”



Jette van Echtelt: krijg de ideale klant scherp



Maurits Dijkgraaf daagt de deelnemers uit