



# Marketing automation systemen

[H1 Doel onderzoek](#)

[H2 Eisen Brik](#)

[H3 Onderzochte systemen](#)

[H4 Comparison Chart](#)

[H5 Advies](#)

[H6 Conclusie](#)

[H7 Bronnen](#)

## H1 Doel onderzoek

Het doel van het onderzoek is om een marketing automation systeem die voldoet aan de eisen te adviseren aan Brik. Er worden verschillende marketing automation systemen onderzocht en vergeleken door middel van een comparison chart.

## H2 Eisen Brik

Brik heeft een aantal eisen waaraan het marketing automation systeem moet voldoen. Met Chris Bovers, de stakeholder van het project zijn deze eisen besproken.

### 1. Budget

De prijs van de verschillende marketing automation systemen lopen natuurlijk erg uiteen. De keuze van een marketing automation systeem is daarom mede afhankelijk van het budget dat beschikbaar is. Het budget van Brik is een maximum bedrag van rond de 60 euro aangezien het al kosten heeft met het gebruikte CRM systeem.

### 2. CRM

Brik heeft al een CRM systeem in gebruik (Simplicatie). Dit is dus geen vereiste wat in het marketing automation systeem moet zitten. Dit heeft als voordeel dat er een minder uitgebreid systeem kan worden gebruikt waardoor er minder kosten aan het systeem zijn verbonden.

### 3. Lead scoring

Met lead scoring kan worden bijgehouden in welke fase van de lead zich bevindt. Lead scoring is hierdoor een belangrijke eis aan het marketing automation systeem zodat kan worden bepaald wanneer een lead ook daadwerkelijk een kwalitatieve lead is.

### 4. Landingspagina's

Een belangrijke eis aan het marketing automation systeem is de mogelijkheid het implementeren van landingspagina's. Door middel van de landingspagina's kan onder andere customer data worden verzameld en lead scoring worden toegepast waardoor kwalitatieve leads kunnen worden gegenereerd en inzichtelijk worden.

### 5. Craft CMS

Binnen Brik wordt gewerkt met het content management systeem Craft CMS. Craft CMS is een beheersysteem dat volledig naar eigen hand is in te stellen en te gebruiken. Belangrijk om in het onderzoek mee te nemen is daarom de mogelijkheid van het integreren van Craft CMS in het systeem. Dit aan de hand van bijvoorbeeld plugin implementaties (zowel in Craft CMS of in het marketing automation systeem) of API implementaties.

### 6. Plugin mogelijkheden

Een systeem met meer mogelijkheden kost logischerwijs meer dan een systeem met minder mogelijkheden. Een manier om toch features te kunnen gebruiken die van toepassing zijn voor Brik en om kosten te besparen is het gebruikmaken van de plugin mogelijkheden van het systeem. Belangrijk is daarom om de systemen te vergelijken met de mogelijkheden van het implementeren van (externe) plugins. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om plugins voor lead scoring, SEO tools en social media integraties.

## H3 Onderzochte systemen

### Systemen voorgedragen Brik

Het systeem dat vanuit Brik aangedragen is om te onderzoeken is Mailerlite. Hier is binnen Brik al ervaring mee waardoor er al kennis is over het systeem en de drempel lager ligt om dit systeem te kunnen gaan gebruiken. Verder zijn een aantal bekende en veelgebruikte marketing automation systemen onderzocht.

**Klaviyo** <https://www.klaviyo.com/>

**Sharpspring** <https://nl.sharpspring.com/>

**HubSpot** <https://www.hubspot.com/>

**Mailerlite** <https://www.mailerlite.com/>

**Mailchimp** <https://mailchimp.com/>

## H4 Comparison Chart

Op basis van de opgestelde eisen zijn criteria opgesteld die van belang zijn voor het marketing automation systeem. De verschillende marketing automation systemen zijn onderzocht op deze criteria en vervolgens vergeleken door middel van een Comparison chart van CMD Methods.

**Comparison Chart** marketing automation systemen

	Klaviyo	Sharpspring	Hubspot	Mailerlite	Mailchimp
E-mail campagnes	✓	✓	✓	✓	✓
Social media campagnes	✓	✓	✓	⚠	✓
Landingspagina's integratie	✗	✓	✓	✓	✓
SEO tools	✗	✓	✓	✓	✓
ROI analytics	✓	✓	✓	✓	✓
Customer data	✓	✓	✓	⚠	✓
Lead scoring	✓	✓	✓	⚠	⚠
CRM	✓	✓	✓	⚠	✓
Craft CMS plugin	✓	✗	✓	✗	✓
Plugin integraties	✓	✓	✓	✓	✓
Technische moeilijkheid	7	9	7	5	3
Prijs (max 10.000 contacten)	€30 - €150 p/m	€550 - €850 p/m	€41 - €740 p/m	€10 - €50 p/m	€20 - €150 p/m

✓ Aanwezig   ⚠ Plugin integratie   ✗ Niet aanwezig

## H5 Advies

Op basis van het onderzoek van het vergelijken van de marketing automation systemen zijn er twee potentiële systemen die worden geadviseerd om te gaan gebruiken.

- Mailerlite
- Mailchimp

## **Kosten**

Bepaalde onderzochte systemen passen niet in het budget van Brik. De systemen Hubspot en Sharpspring zijn afgefallen aangezien deze kosten al richting de honderden euro's per maand zijn een daardoor te hoog zijn voor het budget. Mailerlite en Mailchimp zijn systemen met minder features maar er kunnen wel de benodigde plugins worden geïmplementeerd. Hiervoor hoeft dus alleen betaald te worden voor de features die interessant zijn voor Brik en niet voor het totaalpakket.

## **CRM**

Aangezien Brik al werkt met een CRM systeem hoeft deze feature niet in het marketing automation systeem te zitten, wat weer kosten bespaard. Mailerlite heeft geen standaard CRM systeem wat ook weer scheelt in de kosten.

Brik heeft al een CRM systeem in gebruik (Simplicatie). Dit is dus geen vereiste wat in het marketing automation systeem moet zitten. Dit heeft als voordeel dat er een minder uitgebreid systeem kan worden gebruikt waardoor er minder kosten aan het systeem zijn verbonden.

## **Landingspagina**

Het systeem Klaviyo is afgefallen aangezien hier geen mogelijkheid is om landingspagina's te integreren. Dit is bij Mailerlite en Mailchimp wel mogelijk, met ook de opties om voor de landingspagina's gebruik te maken van A/B testing.

## **H6 Conclusie**

Bovenstaand onderzoek is met de stakeholder van het project besproken. In Mailerlite en Mailchimp zit niet de mogelijkheid om lead scoring toe te passen. Aangezien dit wel van belang is voor het project moeten hiervoor plugins worden gebruikt. De product owner gaf aan dat het gebruik van plugins in Mailerlite of Mailchimp vanwege budget niet zijn voorkeur heeft. Deze plugins kosten namelijk weer extra bovenop de standaard maandelijkse prijs.

## **Leadinfo**

De stakeholder heeft daarom aangedragen om met Leadinfo te gaan werken. Leadinfo is een leadgeneratie software systeem waarmee de bedrijven inzichtelijk zijn die de Brik website bezoeken. In dit dashboard is het mogelijk om verschillende informatie in te zien zoals contactgegevens van het bezoekende bedrijf, lead scoring gegevens op basis van het aantal pagina's die een lead bezocht heeft, het aantal bezoeken die een lead heeft gebracht aan de website en voor hoe lang een lead de website heeft bezocht.

Een groot voordeel van Leadinfo is de mogelijkheid van het koppelen met het door Brik gebruikte CRM systeem Simplicate.

([Leadinfo, 2021](#)).

### **Simplicate**

Brik gebruikt het CRM systeem Simplicate waarin de sales funnel wordt bijgehouden van lead tot en met de deal. Dus eigenlijk het eerste contact met de klant tot en met de factuur. Verder bevat Simplicate ook HRM functies zoals urenregistratie en verlofaanvragen.

In Simplicate worden de klantgegevens opgeslagen zoals contactgegevens en contactgeschiedenis. In de software wordt ook gebruikt gemaakt van projectbeheer en functionaliteiten zoals budgetbeheer en facturen per project.

([Simplicate, 2022](#)).

Een voordeel van Simplicate is dat het mogelijk is om koppelingen en integraties te maken met Leadinfo. Verder is er een open API waarmee functionaliteiten in Simplicate kunnen worden gekoppeld.

### **Proces landingspagina > Leadinfo > Simplicate**

Via de landingspagina moeten leads worden gegenereerd. Het gaat hierbij om data van deze leads zoals bijvoorbeeld de sessieduur van de bezochte landingspagina of de contactgegevens van het ingevulde contactformulier. Deze data van de leads en de bijbehorende lead score worden verzameld in Leadinfo. Deze verzamelde data moet vervolgens weer worden gekoppeld naar het CRM systeem Simplicate zodat de volgende fase namelijk de sales funnel gestart kan worden. In het CRM dashboard is dan zichtbaar wanneer leads wel gekwalificeerd zijn en wanneer niet zodat hier in de sales op ingespeeld kan worden.

### **Mailerlite e-mail marketing flow**

Voor de e-mail marketing flow wordt wel een aangedragen marketing automation systeem ingezet namelijk Mailerlite. Dit krijgt de voorkeur boven Mailchimp aangezien het dezelfde mogelijkheden heeft maar minder kost. Het uitwerken van de e-mail marketing automation flow valt echter buiten mijn scope waardoor ik weinig met Mailerlite zal gaan werken.

## H7 Bronnen

Leadinfo. (2021, 3 juni). *Onze leadgeneratie software voor jouw salesteam* –. Geraadpleegd op 9 maart 2022, van <https://www.leadinfo.com/nl/leadgeneratie-software/>

S. (2022, 15 februari). *Functies van Simpicate Bedrijfssoftware | Probeer nu 14 dagen*. Simpicate. Geraadpleegd op 10 maart 2022, van On