

## **D'leteren Lease haalt meer digitale leads binnen dankzij DigiPoint**

*De automobielsector vindt steeds vaker de weg naar online communicatie. Mede dankzij de interactieve campagnes en websites van DigiPoint kent D'leteren Lease een succesvol voorjaar. De nieuwjaarscampagne, het autosalon en de nieuwtjes op de informatieve website leidden tot een positief resultaat in het aantal offertevragen.*

De eindejaarsperiode en met name het voorbije autosalon zijn een cruciale periode voor D'leteren Lease. Ondanks de economische onzekerheid kreeg de specialist van bedrijfsvoertuigen een sterk aantal offertevragen binnen. Een succesfactor was de online communicatiecampagne waarvoor DigiPoint tekende.

"D'leteren Lease besliste voor het autosalon tot een massale campagne omtrent zijn salonacties", vertelt Rob Vandereycken, project manager bij DigiPoint. De keuze viel op een e-mail marketingactie naar concessiehouders en klanten voor het leasing-aanbod. "Meer dan 7300 contactpersonen kregen de mailing, met een segmentatie op taal en per merk. We moesten ook opletten voor de huisregels van D'leteren, waarbij de merken niet tegen mekaar uitgespeeld worden", aldus Rob Vandereycken.

Dynamic Mailer vormde de basis voor de e-mailcampagne. De e-mails verwezen naar een online e-Catalogus, per merk opgebouwd op basis van Flash en volledig geïntegreerd in SmartSite 5.2. "D'leteren Lease toonde zich erg tevreden over de campagne. Tijdens het autosalon werden beduidend meer offertevragen genoteerd dan bij de vorige editie in 2008", besluit Rob Vandereycken.

DigiPoint realiseerde in dezelfde periode ook een getrouwheidscampagne met interactieve nieuwsjaarswensen. Die verving de klassieke, gedrukte wenskaarten en zorgde zo voor een jonger imago én een kostenbesparing. De campagne bevatte de realisatie van een imagofilmpje in Adobe Flash, een bijhorend HTML-canvas en een e-mailmodule waarin werknemers van D'leteren Lease hun contactenlijst konden opladen. Een Send-to-Friend functie zorgde bovendien voor een viraal effect. De campagne bereikte meer dan 6500 contacten.

Tot slot bouwde DigiPoint in dezelfde periode een campagnewebsite, ter promotie van het nieuwe online offertebeheerplatform. De onthaalpagina zorgde ervoor dat de aandacht voor D'leteren Lease tijdens het autosalon niet verloren ging, terwijl de Leaseonweb-applicatie nog in voorbereiding was. "Bezoekers kunnen er al een demoversie bekijken en hun contactgegevens achterlaten via een registratieformulier", verduidelijkt Rob Vandereycken. Bij de registratie worden meteen profielgegevens opgeslagen, zoals de taalkeuze. "Via een eenvoudige beheerpagina kan D'leteren Lease op elk moment de status van de databank bekijken. Tot slot is het platform herbruikbaar voor latere campagnes", besluit hij.

### **Over DigiPoint**

*DigiPoint is een dienstenbedrijf met een passie voor ICT en creativiteit, dat al sinds 1997 vooraanstaande Belgische en internationale klanten helpt om hun positie meetbaar te versterken dankzij innovatieve processen, krachtige communicatie en performant beheer. De aanpak van DigiPoint combineert maatwerk met een diepgaande kennis van bestaande oplossingen, onder meer deze van Microsoft. Volgende bedrijven en organisaties stellen hun vertrouwen in DigiPoint voor een langlopende samenwerking: oa. Bandag, Caterpillar, CVWarehouse, D'leteren Lease, Deloitte, DISTRIGAS, Fabricom, Fluxys, Leonidas, PSA HNN, Rode Kruis, Telenet... DigiPoint is een privébedrijf dat elke dag kan rekenen op de gedrevenheid van een team van zo'n 70 gepassioneerde medewerkers.*

### **Contact**

DigiPoint

Muriel van Craenenbroeck

T +32 (0)15 28 60 00

M [muriel@digipoint.be](mailto:muriel@digipoint.be)