



## **Praktijkvoorbeeld 5**

**De opdrachtgever:** Een internet joint venture van een telecom-groep met een internationale bankgroep.

**De uitdaging:** Zoeken naar en uitbouwen van nieuwe mogelijkheden om inkomsten te genereren.

**De uitwerking:** Deze joint venture was opgericht in de hoogdagen van de internet-hype. Het businessmodel rekende op inkomsten uit de realisatie van internetconnecties. Toen die tegenvielen, begon de zoektocht naar een alternatieve aanpak. Eén van de voorgestelde projecten was om de in huis beschikbare kennis van internetmarketing en communicatie te gebruiken en daarmee een service te bieden aan de grote traditionele adverteerders. Die hadden toen nog weinig ervaring met internetcommunicatie en de mogelijkheden ervan. Blue Turtle Business Partners heeft dit project mee op de sporen gezet. Het kwam er eigenlijk op aan een volledig nieuwe business unit op te richten. We zochten eerst uit wat de mogelijkheden en gevaren waren om ons op die markt te begeven. Het bleek dat dit effectief een braakliggend terrein was, en dat dus nog alles diende te gebeuren. Snel handelen om onze voorsprong te vrijwaren was dus de boodschap. Wij hebben daartoe intern een basisteam samengesteld dat zich uitsluitend bezighield met die “professional services”. Uitgaande van het strategisch businessplan hebben we de business unit effectief opgestart. Om snel de markt te overtuigen was het van belang veelvuldig te communiceren en voor een duidelijke positionering met gepast promotiemateriaal te zorgen. Hiertoe stelden we ons pro-actief op en presenteerden onszelf via allerlei marketing-stimuli, waaronder elektronische nieuwsbrieven en promo-events (ontbijtvergaderingen), dit ter ondersteuning van de sales- en marketingploeg.

**Het resultaat:** Het project bleek een succes. Allereerst konden we de adverteerders helpen vertrouwd te raken met het internet en een coherente marketingstrategie via het internet uit te bouwen. Maar al gauw was er ook interesse van een buitenlandse groep, die de hele joint venture wilde overnemen. De business unit die we mee hadden opgericht is inmiddels uitgegroeid tot de meest winstgevende divisie van de internationale groep waarvan ze nu deel uitmaakt.

**Hebt u vragen of wilt u met één van onze professionals eens van gedachten wisselen?**

**Contacteer ons vrijblijvend, wij maken graag tijd voor een gesprek.**