

“Voor mij staat Graydon Belgium voor kwaliteit en professionalisme!”

Naam: Marco Turcato
Functie: Marketing Manager
Bedrijf: Rajapack Benelux
Website: www.rajapack.be
Bedrijfsactiviteit: Niet-gespecialiseerde groothandel
Aantal vestigingen: 1
Gebruikte oplossingen: Doelgroepanalyse, B2B-adressenbestanden, database update en onderhoud
Klant sinds: 1995



Wat was jullie behoefte?

Rajapack is de grootste distributeur van verpakkingsmaterialen in België. We gebruiken voornamelijk direct marketing om nieuwe klanten te winnen. 18 jaar geleden waren we daarvoor op zoek naar een leverancier die adressen kon leveren. Kwaliteit gaat daar boven kwantiteit voor ons. Bovendien moest de leverancier ons kunnen begeleiden bij het maken van specifieke selecties. Als extra wilden we ook nog onze database up-to-date houden.

Hoe heeft Graydon Belgium dit voor jullie opgelost?

Graydon Belgium maakt het verschil op gebied van kwaliteit. Ook denken ze altijd met ons mee, los van onze eigen ideeën. Dat leidt tot een zeer efficiënte samenwerking. Met de hulp van Graydon Belgium kunnen we onze doelgroepen perfect targetten. Door continue analyses verbeteren en optimaliseren we onze selecties.

Welk resultaten levert dit voor jullie op?

We werken nog steeds met papieren catalogi, die duur zijn qua productiekost. De kwaliteit van de Graydon-gegevens is zeer goed waardoor we gevoelig minder retours hebben. We spreken de juiste doelgroepen aan en de respons is nog steeds goed. Onze omzet in België stijgt, in tijden van crisis, met méér dan 8%.

“Pour moi, Graydon Belgium est synonyme de qualité et de professionnalisme!”

Nom: Marco Turcatto

Fonction: Marketing Manager

Entreprise: Rajapack Benelux

Site internet: www.rajapack.be

Activité: Commerce de gros non spécialisé

Nombre d'établissements: 1

Solutions utilisées: Fichiers d'adresses B2B, analyse du groupe cible, actualisation et entretien de la base de données

Client depuis: 1995



Quels étaient vos besoins?

Rajapack est le plus important distributeur de matériaux d'emballage en Belgique. Nous faisons principalement appel au marketing direct pour trouver de nouveaux clients. Il y a 18 ans, nous recherchions un partenaire capable de nous fournir des adresses. Pour nous, la qualité passe avant la quantité. En outre, ce fournisseur devait pouvoir nous accompagner dans l'élaboration de sélections spécifiques. Et nous voulions aussi que notre base de données soit actualisée.

Comment Graydon Belgium a-t-elle résolu cela pour vous?

Graydon Belgium se distingue sur le plan de la qualité. Ils réfléchissent toujours avec nous, sans trop tenir compte de nos propres idées. Cela mène à une coopération très efficace. Avec l'aide de Graydon Belgium, nous pouvons approcher nos groupes cibles comme il se doit. Grâce à des analyses continues, nous améliorons et optimisons nos sélections.

Quels sont les résultats pour vous?

Nous fonctionnons toujours avec des catalogues papier qui sont onéreux en termes de coûts de production. La qualité des données de Graydon est excellente, ce qui nous évite de nombreux retours. Nous contactons les bons groupes cibles et le taux de réponse est toujours très élevé. En ces temps de crise, notre chiffre d'affaires a progressé de plus de 8% en Belgique.