



Cases:











sabio

Our experience

Based on our business knowledge, technology experience, creativity, content marketing skills and designs excellence, we can lead and support your digital marketing and sales campaigns. We are experts in proactively connecting brands with new audiences and enhancing existing audiences. Resulting in profitable new business and a stronger brand!





Cases

- 1) KPMG Innovation Factory Lead Generation | Target the Netherlands
- 2) CISCO CenturyLink Lead Generation | Target The Netherlands
- 3) MarkLogic
 Lead Generation | Main Target
 Apeldoorn The Netherlands
- 4) MIMAKI Lead Generation | Target EMEA



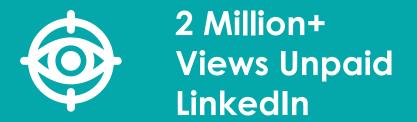
 KPMG Innovation Factory Lead Generation | Target the Netherlands













8000+ Social Actions



200+ New Followers in One Month



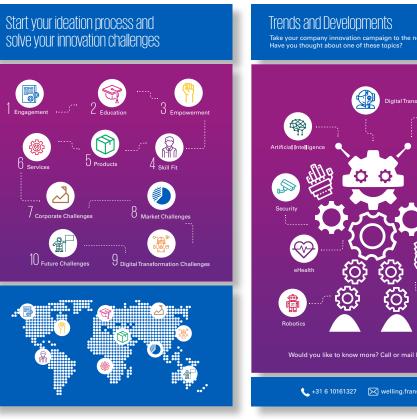
1,75 Million+ Impressions Paid LinkedIn



+11000 Social Actions Paid LinkedIn











1500+ Entries/Leads Website



+14
Cases &
Content/Design























60k+ Impressions Paid LinkedIn



+900 Social Actions Paid LinkedIn











Introducing MarkLogic Data Integration



Main Target
Dutch Tax Center
and Insurance









100k+ Impressions Paid LinkedIn



+1000 Social Actions Paid LinkedIn















New Market Opportunities



Target Large Volume Houses and Small Print Services Providers



150+ New Followers per Month

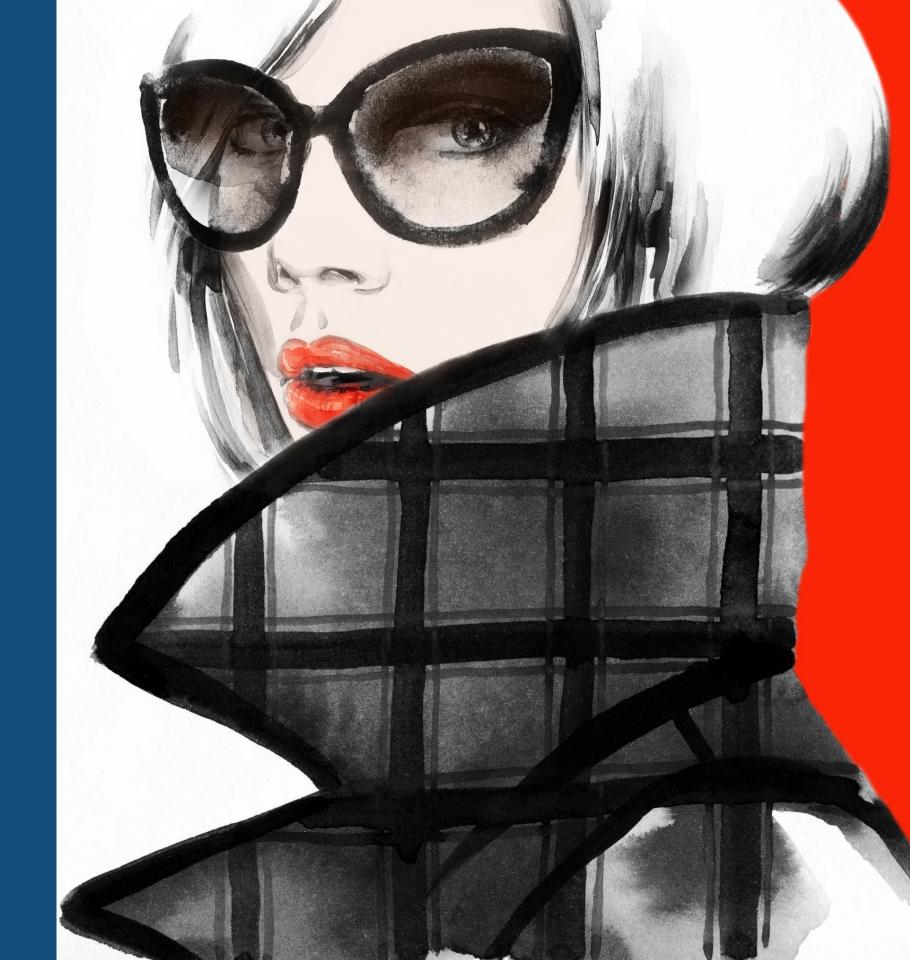


1.5 million + Impressions Paid LinkedIn

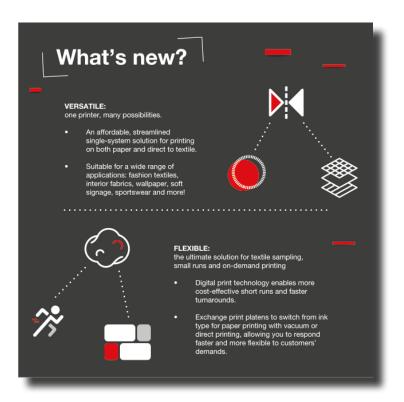


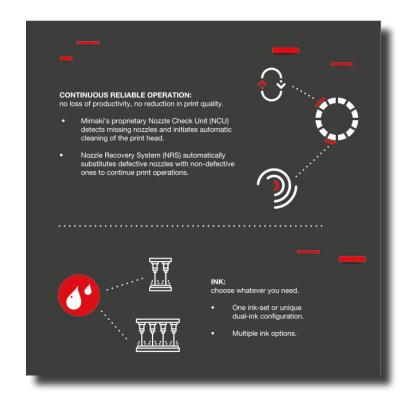
+21.000 Social Actions Paid LinkedIn





























Target

- Creative Business
- Graphic Design



Follow Up

- Invitations for Webinar
- Sending newsletters



SOLVENT PRINT TECHNOLOGY

Solvent printing is the default for many sign graphic customers around the world and has been for years.



Solvent Inks penetrate the media and bind with the print substrate. The way the ink keys to a vinyl for instance is why it



Solvent print remains glossy on gloss media and remains matte on a matte substrate.

UV PRINT TECHNOLOGY

UV technology uses an ultraviolet light unit to instantly cure the ink onto the print substrate.

In UV printing, the ink dot is left sitting on top of the media.



- UV inks dry immediately when exposed to UV light (minimal neat needed). This allows you to print on almost anything, coated or uncoated, from plastics and glass to wood
- UV print is usually matte, but glossy print can be created by using clear ink.



SOLVENT PRINT QUALITY

High print quality.

Great colour gamut (vibrant colours).

High print quality.

Capable of producing photo-quality images.



APPLICATIONS

UV printing is suitable for both indoors and outdoors.





Solvent ink printing requires coated media.

SUBSTRATES

UV ink prints on both coated and non-coated substrates and is capable of printing on a wider range of materials, including fabric, metallic foil, and heat-sensitive media.

In UV flatbed printing, it's possible to print on rigid media, such as acrylics, wood, metal, glass, foam board and more!

TURNAROUND TIME

TURNAROUND TIME



SOLVENT PRINT DURABILITY

- . Excellent resistance to rain and sunlight.
- Lamination is highly recommended for longer durability.





UV PRINT DURABILITY

- Good weatherability and high scratch resistance
- . Many applications do not require lamination.







SPECIALTY SOLVENT INKS

Depending on the printer, it may also include inkjet primer to **improve ink adhesion**.



GREEN CREDENTIALS

- Eco-solvent is available for reducing VOC emissions without compromising the quality and durability of the end product.
- GREENGUARD COLD certification for various inks that meet the rigorous standards for low emission of volatile organic compounds (VOCs), ensures that a product is acceptable for use in environments such as schools and healthcare facilities without polluting the indoor air quality.

GREEN CREDENTIALS

- UV printing is more environmentally friendly
 generally requires less power consumption and
 emits no VOCs.
- GREENGUARD GOLD certification for various inks that meet the rigorous standards for low emission of volatile organic compounds (VOCs), ensures that a product is acceptable for use in environments such as schools and healthcare facilities without polluting the indoor siz quality.





990k + Impressions Paid LinkedIn



+4500 Social Actions Paid LinkedIn







5) Sabio Group Lead Generation | Target The Netherlands











#Successful Webinar



Short Running
Campaign
High Results



5 tips voor de transformatie van uw Customer Experience





Stop met werken in silo's

Het is begrijpelijk waarom zich in een bedrijf silo's ontwikkelen, maar elke afdeling. van marketing en productontwikkeling tot klantenservice en front-of-house-medewerkers, moet toegang hebben tot de verzamelde klantgegevens. Zolang dit niet het geval is, mist het bedriif essentiële informatie. waardoor het veel moeilijker wordt om een echt geïntegreerde Customer Experience te





Laat uw gegevens niet verstoffen

Houd uw gegevens actueel. Of het nu gaat om de stem van de klant of de medewerker, verkoopcijfers, webanalyses, interacties met virtuele assistenten of zoekopdrachten in sociale media, er is geen bedrijf dat niet over waardevolle CX-inzichten beschikt. U moet deze gegevens echter wel begrijpen en er snel mee aan de slag gaan als u een geweldige of zelfs onvergetelijke Customer Experience wilt



en blijf dicht Managers denken vaak dat ze weten wat een geweldige Customer Experience voor hun bedrijf inhoudt, maar nog te veel

leidinggevenden gissen maar wat of zijn simpelweg niet op de hoogte. Daarom moet u dicht bij de klant blijven. Ga naar het contactcenter, luister naar gesprekken en beantwoord zelf een paar telefoongesprekken. Ervaring uit de eerste hand, luisteren naar medewerkers van het contactcenter en enquêtes onder klanten zijn allemaal krachtige manieren om vast te stellen hoe een goede CX voor uw bedrijf



Ondersteun uw personeel met de juiste technologie



en informatie De meeste contactcentermedewerkers werken in deze tijd niet vanuit het bedrijf. Het is belangrijk dat ze gesteund en aangemoedigd worden, ongeacht waar ze hun werkzaamheden verrichten, thuis of op kantoor. Hoewel klanten aan het begin van de pandemie misschien wat vergevensgezinder waren, zal dat nu niet altijd het geval zijn. Elk contactcenter moet toegang hebben tot de juiste informatie, zodat ze hun klanten een consistente en positieve

Zet negatief om in positief

Elke fout of vergissing is een kans om een klant te veranderen in een merkambassadeur. Als u het probleem kunt oplossen en die klant aangenaam verrast of zelfs opgetogen achterlaat, dan vertelt hij dat door aan vrienden en kennissen en blijft hij waarschijnlijk loyaal aan uw merk. Soms is er een slechte Customer Experience nodig om een goede Customer Experience te creëren







Customer Experience Webinar 26 mei | 11:00 - 12:00 uur

Meer tips over hoe u uw CX kunt optimaliseren? Registreer voor het webinar 'Hoe CX-leiders de beste Customer Experience realiseren'.

Hoor de resultaten van het Forrester onderzoek naar welke bedrijven uitblinken in hun customer experience en hoe ze dit doen. Leer wat klanten echt willen en verwachten.

REGISTREER NU

sabio



60k + Impressions Paid LinkedIn



+300 Social Actions Paid LinkedIn



80+ Registrations for the Webinar



Tangible results

The outcome of these campaigns are:

- 1. A substantially higher brand recognition within the target audiences
- 2. An improved brand positioning within the target audiences
- 3. Valuable leads that can be converted into new customer wins
- 4. Improved sales results that will ideally positively impact the bottom-line results





Want to know more?

Contact us: E deborah.lobry@artdcom.com M 06 - 27 128 347

