

Waarom Nederlands Dans Theater lijkt op een uitgever

05-10-2017 11:06

Op die laatste reden komen we aan het eind van dit verhaal nog terug, wellicht is het goed Mathieu eerst even voor te stellen. Dekker heeft zijn opleiding genoten aan de Frederik Muller Academie, voor de kenners van het boekenvak moet dit genoeg zeggen. Zijn afstudeerproject deed hij bij boekhandelsketen Bruna in de begintijd van e-commerce en is daar een aantal jaar blijven werken op de e-commerce afdeling. Bruna was een van de eerste succesvolle online boekhandels.

Na zijn tijd bij Bruna werkte Dekker bij VNU/Sanoma voor Ilse Media en bij BGN Internet (onderdeel van Boekhandels Groep Nederland) aan het project Boekenmeer. Dit initiatief werd uiteindelijk niet gecontinueerd, vanwege veranderingen in de strategische koers van het bedrijf, maar Dekker bleef bij BGN om voor ieder winkelmerk (bijvoorbeeld Scheltema, Broese en Donner) een eigen site te ontwikkelen, werkend vanuit één en dezelfde backoffice. Uiteindelijk heeft Dekker nog de overgang naar het nieuwe merk selexyz meegemaakt, en was hij verantwoordelijk voor online vertaling ervan. Selexyz was voor Dekker zijn (voorlopige) afscheid van het boekenvak "Het was op dat moment tijd voor iets heel anders". Dekker zette zijn carrière voort bij De Hypotheker. "Dat was ook retail, maar wel met een heel ander product. Het gaat hierbij meer om het informeren van de klant, meer om leadgeneratie, dan echt directe verkoop. Ik kwam daar net in de tijd van de crisis, dus het was ook een spannende tijd waarin wel ge-experimenteerd kon worden met onder andere nieuwe, on-site conversie verhogende technieken.

Na De Hypotheker kroop het bloed toch weer waar het niet kon gaan, Dekker keerde terug in de uitgeefbranche bij NRC Media. Hij werd mede verantwoordelijk voor de webwinkel NRC Lux en heeft dit zeer succesvol uitgebouwd tot de derde geldstroom van de uitgeverij.

Via het NRC, waar e-commerce nooit echt core business werd, stapte Dekker over naar Nederlands Dans Theater. "Er was hier veel te doen, de culturele sector kreeg minder subsidie, moest meer zelf ondernemen, dus veel kansen". In de vier jaar dat hij bij NDT werkt zijn er grote stappen gemaakt. "Er is nu bijvoorbeeld een effectieve website, www.ndt.nl, die inspireert en informeert maar die ook vooral converteert. Met een aanzienlijk stijgende zaalbezetting tot gevolg! Volgende maand gaan we ook live met een koppeling van de site met een nieuw CRM-systeem"

Dekker vertelt over de successen die NDT inmiddels heeft met kaartverkoop via onder andere social media campagnes. "We zijn eigenlijk net een uitgever, want NDT verzorgt de voorstelling, maar de theaters verkopen de tickets. Via de NDT website zorgen wij voor kaartverkoop bij de theaters. Vergelijk dat met uitgever en boekhandel."

NDT gebruikt de sociale media kanalen voor content marketing en storytelling en is daarnaast actief met social advertentiecampagnes. In beide gevallen wordt onder andere veelvuldig gebruik gemaakt van videomateriaal, dat zorgt voor hogere engagement. "Via social media kanalen als Facebook en Instagram bereikt NDT veel mogelijke bezoekers en is inmiddels ook veel data opgebouwd. Om een voorbeeld te geven: we zijn in drie jaar tijd op Facebook van 10.000 fans gegroeid naar bijna 160.000."

Dekker verbindt het social media onderwerp nog even met een ander thema van inct.spiratie: de customer journey. "We zijn nu bezig de customer journeys van de bezoekers aan onze voorstellingen goed in kaart te brengen. Zo kunnen we zien welke middelen we in welke fase kunnen inzetten en komen we ook steeds meer te weten over onze bezoekers. Als we straks ook ons CRM systeem kunnen koppelen hebben we nog meer mogelijkheden"

Dekker zal op inct.spiratie aan de hand van een concrete case een kijkje in de social media keuken van NDT

geven: hoe bouw je data op en zet je deze slim in, met relevante content, voor campagnes die converteren.

Meer informatie en aanmelden:

inct.spiratie vindt plaats op 22 november 2017 in het WTC in Rotterdam.

Naast Henri Spijkerboer zijn er nog vijf sprekers die u over de thema's **Data strategieën (bij social media)** en **Customer Journey** zullen bijpraten.

[Meer informatie](#) [Direct Aanmelden](#)