

Waarom je in de B2B-markt aan weinig data genoeg hebt

04-08-2020 11:00



Als iemand 'data' zegt wordt 'big' er bijna automatisch voor gedacht. Grote hoeveelheden data van enorme ondernemingen, die op eindeloze industrieterreinen gigantische loodsen vol computers hebben staan. Daarin bepalen ondoorgroendelijke algoritme welke consument welk aanbod moet krijgen. Maar dat is niet de enige manier om data in te zetten. Met name in de B2B is het voldoende om vooral goed te weten waar mensen zich mee bezig houden. Dan zijn een paar goed gekozen criteria voldoende voor personalisatie.

Frank Veerkamp