

Business Case

Datapas is een softwareontwikkelaar die zich toelegt op webapplicaties voor onderwijsinstellingen. Het Haarlemse bedrijf creëert oplossingen die met name gericht zijn op het beheer van de ondersteunende processen binnen scholen. Datapas levert onder meer software voor de planning- en control-cyclus, managementinformatie-tools, een beheerstool voor de interne opleidingsprogramma's voor docenten en een gespecialiseerde webshop waarmee ouders met de school bijkomende kosten kunnen afrekenen, voor excursies bijvoorbeeld.



Skondras

Radarweg 525
1043 NZ Amsterdam
+31 (0)20 44 99 400
info@skondras.nl
www.skondras.com



Actie

Uitbesteden

De afgelopen jaren groeide Datapas met name door mond-tot-mond-reclame en via het eigen netwerk. Begin 2015 ontstond echter de behoefte om breder de markt op te gaan. Het bedrijf stond daarbij voor de keuze om een eigen sales-team op te richten om koude acquisitie te plegen, of daarvoor een externe partij in de arm te nemen. In de medezeggenschapsraad van de school van zijn kinderen ontmoette de directeur van Datapas de directeur van Skondras, dat later opging in Skondras. Na enkele verkennende gesprekken besloot daarop, de marktbenadering bij Skondras onder te brengen.

De insteek van de campagne was om de besturen van grotere onderwijsinstellingen in de regio's rond Haarlem te benaderen en te inventariseren of er behoefte en belangstelling bestond voor Cockpit, het softwarepakket voor de plannings controlcyclus van Datapas. Het doel was om afspraken te genereren met besturen die belangstelling hadden, zodat medewerkers van Datapas vervolgens een productpresentatie konden verzorgen en eventueel een implementatietraject konden starten. Het adresbestand stelde Datapas zelf samen op basis van de lijst van onderwijsinstellingen die de Dienst Uitvoering Onderwijs (DUO) van het Ministerie van Onderwijs publiceert. Daarbijselecteerde het bedrijf met name grotereschoolbesturen in het voortgezet onderwijs.

“De inzet en het enthousiasme van de agent die de campagne uitvoert geven onze prospects een uitstekende eerste indruk van Datapas. De resultaten die Skondras tot nu toe heeft geboekt, overtreffen onze verwachtingen ruimschoots.”

*Maarten Vissers,
directeur Datapas BV*

Resultaat

Boven verwachting

In april startte de campagne, die gericht was op bijna 300 schoolbesturen. Datapas betoont zich zeer tevreden met de manier waarop het product over het voetlicht wordt gebracht door Skondras: de schoolbesturen die Datapas bezoekt, hebben een goed beeld wat zij kunnen verwachten en wat Datapas hun te bieden heeft. De resultaten waren boven verwachting: Datapas rekende met circa 10 afspraken, maar tot december 2015 heeft Skondras reeds 25 afspraken weten te realiseren. Op grond van deze resultaten besloot Datapas om de doelgroep uit te bereiden met circa 450 besturen van basisscholen. Ook overweegt Datapas om in de toekomst Skondras in te schakelen om de markt te benaderen met andere producten en oplossingen in haar portefeuille.

Sales.Consider it done.