



**Chalk Social groeit
wereldwijd dankzij
communicatie in de cloud**

The future is exciting.

Ready?



Chalk Social gaat kantoren openen in Sydney en Dubai

Nog geen twee jaar nadat ze op de Google Campus gedeelde werkplekken hadden.

Nieuw bedrijf, geen kapitaal

Chalk Social is een digitaal advertentiebureau in Londen dat gebruik maakt van de sociale gegevens van klanten om marketingplannen van cliënten te verbeteren. Het bureau werkt onder meer voor de BBC, NFL en The Children's Society.

Het bedrijf is in januari 2013 opgericht door twee onlinespecialisten die al lang bevriend zijn, Davina Dunlea en Neil Kettleborough. "Ik ben al veertien jaar werkzaam in de online marketing, en ik ken Davina al tien jaar", zegt Neil. "We wilden een bureau opzetten dat gebruik maakt van de kleinste details in sociale data voor beter responderende marketing."

De twee zijn thuis begonnen, zonder investeerders en zonder klanten, maar met een duidelijk doel en een lange lijst wereldwijde contacten. "Om in marketingtermen te blijven, we wilden klein en flexibel blijven", zegt Neil, "We willen bekend staan om het goede en eerlijke werk voor onze klanten."

Binnen twee weken had Chalk Social de eerste klanten, en genoeg cash om gedeelde werkplekken te huren op de Google Campus. Neil: "We zijn nooit op zoek geweest naar venture capital, dat willen we niet. Dit is helemaal gefinancierd uit eigen middelen, wat betekent dat we goed op de kosten moeten letten."

Eigenlijk dacht ik eerst dat Vodafone niet interessant zou zijn voor een start up. Dat bleek dus niet waar te zijn.

Neil Kettleborough
Chief Commercial officer van Chalk Social

De kleine lettertjes in huurcontracten

Helaas lette Neil bij de laatste verhuizing wat minder goed op: "We werden al snel te groot voor de Google Campus, en huurden kantoorruimte op Rivington Street. Het was een prachtige locatie, omgeven door mediabedrijven. Het leek helemaal the place to be, maar ik heb niet de kleine lettertjes gelezen."

Daarin stond dat er 35 pond per maand betaald moest worden voor het aannemen van gemiste oproepen door de receptioniste, 30 pond per maand voor iedere telefoon op het bureau, plus de reguliere belkosten. "Ik was boos op mezelf omdat ik dat niet had gezien", zegt Neil. "We hebben nu negen medewerkers, en dat zullen er de komende twaalf maanden nog meer worden. Die tarieven zijn dus een flinke belasting voor het budget van een start up."

Een vriend suggereerde te kijken naar de Business Services van Vodafone. "Eigenlijk dacht ik eerst dat Vodafone niet interessant zou zijn voor een start up. Dat bleek dus niet waar te zijn."

Mobiliteit met transparante kosten

De oplossing van Vodafone is One Net Express, in Engeland de enige communicatiedienst in de cloud die op één platform virtuele vaste en mobiele lijnen biedt.

Iedere medewerker van Chalk Social heeft een mobiele telefoon (in dit geval een Samsung S4), die ook als vaste telefoon gebruikt kan worden. Bellers zien alleen het vaste nummer, en weten niet of hun oproep wordt beantwoord met een mobiel toestel, en ook niet waar. De onderlinge gesprekken van medewerkers zijn gratis. Neil kan bovendien geld besparen omdat hij geen gebruik hoeft te maken van dure doorschakeling van gesprekken. Alle kosten worden gefactureerd op één maandelijks rekening, zonder extra's en zonder verrassingen.

Volgens Neil kunnen ze alleen nieuwe klanten binnenhalen als hij en Davina op pad zijn. "We moeten erop uit om mensen één op één te spreken. Een van de beste manieren om nieuwe leads te vinden is om te spreken op branchebijeenkomsten. Onlangs hadden we nog een evenement waar vier projecten met nieuwe cliënten uit zijn gekomen. Volgende maand is er weer zo'n bijeenkomst. We kunnen het ons niet veroorloven gebonden te zijn aan ons kantoor."

“De oplossing zorgt ook voor aanzienlijke kostenbesparingen. - We betalen ongeveer 35 pond per telefoon per maand, fors minder dan welk ander pakket dan ook. Dat past prima bij ons bedrijf. De service van Vodafone is perfect.”

Neil Kettleborough
Chief Commercial officer van Chalk Social

Die mobiliteit zal belangrijker worden nu Chalk Social internationaal wil gaan groeien. “We overwegen nu een kantoor in Australië, gevolgd door een kantoor voor het Midden-Oosten in Dubai. We denken niet dat het nodig is een kantoor te openen in New York, maar Davina en ik hebben veel contacten over de hele wereld, en veel van onze klanten zijn actief in Australië en het Midden-Oosten. Dat zijn spannende ontwikkelingen voor ons bedrijf, het betekent echter wel dat we niet op kantoor in Londen kunnen zijn.”

De oplossing zorgt ook voor aanzienlijke kostenbesparingen. “We betalen ongeveer 35 pond per telefoon per maand, fors minder dan welk ander pakket dan ook. Dat past prima bij ons bedrijf. De service van Vodafone is perfect.”

Net als bij iedere start up die volwassen wordt, verwacht Neil dat het vooral een uitdaging zal worden de bedrijfscultuur van de nieuwkomer te behouden, gecombineerd met de ratio van een groter bedrijf. “Dat gebeurt bij iedere onderneming, daar ontkom je niet aan. Maar we willen die houding zo lang mogelijk vasthouden. We zijn niet van plan Vodafone te laten vallen, we zien ze als partners op de lange termijn, waar we ook naartoe gaan.”

De voordelen

- Lagere kosten voor communicatie, en meer transparantie in die kosten;
- Een virtuele vaste lijn voor het bedrijf, een belangrijk element voor een start up in tijdelijke kantoorruimte;
- Hogere productiviteit met één nummer voor alle telefoontjes, en een centrale voicemail. Minder gemiste oproepen betekent meer tevreden klanten;
- Medewerkers kunnen op afstand werken, en klanten persoonlijk ontmoeten.

Over de klant

- Chalk Social is een digitaal advertentiebureau in Londen. Het maakt gebruik van de sociale gegevens van klanten om de marketingplannen van zijn cliënten te verbeteren.
- Chalksocial.com

Heeft u nog vragen?

Wilt u meer weten over de zakelijke communicatie oplossingen van Vodafone? Kijk op onze website of neem contact op met een van onze accountmanagers.

