

Personalisatie in Finance & Insurance: Zo creëer je loyale klanten

25.09.2025

100procent depl25yteq™

Marketing Automation in de praktijk: groeien met het maturity model



depl25yteq™

Carijn Meijer – Nollet

Customer Development Specialist

Next level marketing automation

Van theorie naar praktijk



Carijn Meijer

Customer Development Specialist



Intergamma



KWANTUM



deployteq

Next level marketing automation

Van theorie naar praktijk

Marketing maturity model

	Beginner	Recreational Sporter	Beginning Athlete	Professional Athlete	Olympic Champion
	Static based triggers	Segment based triggers	Rule based triggers	Integrated interactions	Integrated orchestration
Strategy	One size fits all communication	Segmented campaigns	Rule based campaign strategy	Integrated cross channel strategy	Individual cross channel strategy
Approach	One-to-all	One-to-many	One-to-some	One-to-few	One-to-one
Campaign output	Segmented per channel	Segmented per channel	Event triggered flows	Customer lifecycle campaigns & cross channel retargeting campaigns	1-0n-1 personalised content across channels, AI recommendations
Required data	Limited to one channel	Product interest, click tagging, target groups, RFM knowledge	Purchase history, engagement data, lead scoring, website trigger	(web) behavioral data, real time geo, demo & psychographics data	Cross channel data, recommendation data
System dependencies	ESP	ESP, Purchase Data Connection	Marketing automation tool, E-com connection	Marketing automation tool, CRM connection, CDP connection	CDP orchestration, CRM, data science insight
Channels	Single channel	Multichannel	Cross-channel	Omnichannel	Contextual omnichannel customer journeys

Strategy

Approach

Campaign output

Required data

System dependencies

Channels

Beginner

Static based triggers

One size fits all
communication

One-to-all

Segmented per channel

Limited to one channel

ESP

Single channel



Nieuwe regels voor uw pensioen



[Click here for English](#)

Beste mevrouw Nollet,

De regels voor pensioen veranderen. Vakbonden, werkgevers en overheid hebben samen nieuwe regels voor pensioen gemaakt, zodat iedereen in Nederland nu en in de toekomst een goed pensioen krijgt. Wat betekenen deze nieuwe regels voor uw pensioen? U leest het in deze Wtp-special.



Een heartbeat strategie

Omdat mailboxen steeds meer letten op activiteit (contactmomenten/ open/ kliks) en ze weigeren e-mails als die activiteit te laag wordt.

Advies zorg dat je **minimaal** 1x per kwartaal iedereen in je base benaderd met een relevante boodschap.

- ✓ Houd de database actief
- ✓ Blijf 'top of mind'
- ✓ Bereik de database als dat echt nodig is

Geef uw mening over **Univé** ➤

Klanttevredenheidsonderzoek Univé <unive@xs.motivaction.nl>

aan mij ▼

univé

Wilt u ons helpen?

Beste meneer Meijer,

Een tijdje terug heeft u contact gehad met **Univé**. Wij vinden het belangrijk dat u als klant tevreden bent, daarom zijn wij benieuwd naar uw ervaring. Wilt u ons helpen door deze enquête in te vullen?

Start de enquête ➡

- Met uw feedback kunnen wij onze service verbeteren
- U kunt zelf aangeven of u anoniem wilt blijven
- Invullen duurt ongeveer 2 minuten

Vragen?

Heeft u vragen? Neem dan contact met ons op via dichtbij@unive.nl of via telefoonnummer (088) 18 15 000. Wij helpen u graag.

OHRA's Nieuwsbrief zonder Gedoe - April

Beste mevrouw Meijer-Nollet,

Kom uit je winterslaap, het is lente! De perfecte tijd voor een frisse wind door je huis. Een lik verf hier, die klus aanpakken daar. Of overbodige spullen de deur wijzen. Misschien ga je verhuizen of verbouwen? Wat je plannen ook zijn, wij hebben tips! En over verbouwen gesproken; ook onze nieuwsbrief heeft een nieuwe look!



Verbouwen stressvol? Zo voorkom je gedoe.



Beste mevrouw Meijer-Nollet,

De zomervakantie is (bijna) begonnen. Met onze praktische tips en inspirerende ideeën ga jij zorgeloos op pad!



	Beginner	Recreational Sporter
Strategy	Static based triggers	Segment based triggers
Approach	One size fits all communication	Segmented campaigns
Campaign output	One-to-all	One-to-many
Required data	Segmented per channel	Segmented per channel
System dependencies	Limited to one channel	Product interest, click tagging, target groups, RFM knowledge
Channels	ESP	ESP, Purchase Data Connection
	Single channel	Multichannel

“We hebben een boodschap, die moet naar mensen uit onze base voor wie hij interessant is”



Duik je data in

Klant data

	Verzamelen Vraag je uit? Of vang je het af? Of doe je beide? En waar? Markeer rood indien je het nog niet doet	Up to date houden Uitvragen, afvangen, berekenen? En waar? Markeer rood indien je het nog niet doet	Gebruiken Waarom verzamel je deze data? Waar gebruik je dit? Markeer rood indien je het nog niet doet
Leeftijd jongste kind	Afvangen: online ticket Uitvragen: welkomcamp	Berekenen	Recommendation in mail en website
...			
...			

	Beginner	Recreational Sporter	Beginning Athlete
Strategy	Static based triggers	Segment based triggers	Rule based triggers
Approach	One size fits all communication	Segmented campaigns	Rule based campaign strategy
Campaign output	One-to-all	One-to-many	One-to-some
Required data	Segmented per channel	Segmented per channel	Event triggered flows
System dependencies	Limited to one channel	Product interest, click tagging, target groups, RFM knowledge	Purchase history, engagement data, lead scoring, website trigger
Channels	ESP	ESP, Purchase Data Connection	Marketing automation tool, E-com connection
	Single channel	Multichannel	Cross-channel

“Kijk! De klant vraagt dit, daar hebben we een passende boodschap voor”



Geachte  **gender**,

Gefeliciteerd! **F13** wordt vandaag 18 en daardoor zelf verantwoordelijk voor de Evi4Kids-rekening. Om uw kind toegang te geven tot de rekening zijn eerst een aantal stappen nodig.

Stap 1: Registreer het e-mailadres en mobiele nummer

Log in op Mijn Evi. Daar staat een melding voor u klaar. Vanuit deze melding geeft u het e-mailadres en mobiele nummer van **F13** door.

Stap 2: Wachtwoord instellen

F13 ontvangt een e-mail om een wachtwoord in te stellen. Daarna doorloopt uw kind het online identificatieproces en leggen wij het beleggingsprofiel vast.

Stap 3: Toegang tot de rekening

Hebben wij de gegevens ontvangen dan zetten wij de rekening om naar een Evi

Beweegchallenge

Beweeg Challenge, sessie 2



Welkom bij de Beweeg Challenge

Wat goed dat je er bent. Soepelheid van heupen
Maak je bil- en beenspieren sterker. Ook werk je

Veel plezier!

[Start sessie 2 →](#)

Wat vind je van deze

Heb je een vraag over deze mail of het platform?
contactformulier en we komen:

[Naar het con](#)

Beweeg Challenge, sessie 6



Welkom bij de Beweeg Challenge, sessie 6

Als eerste start je met Marjanne Suijten met een warming-
met je aan de slag met je arm- en borstspieren.

Op naar de volgende stap in deze challenge!
Veel plezier.

[Start sessie 6 →](#)

Wat vind je van deze mail?

Heb je een vraag over deze mail of het platform? Neem dan
contactformulier en we komen zo snel mogelijk

Beweeg Challenge, sessie 10

[Webversie](#) [Afmelden](#)



Gezonder Leven
platform
11 mei 2025



Welkom bij de Beweeg Challenge, sessie 10

Wat supergoed dat je weer meedoet! Onze welverdiende complimenten. Deze sessie
afronden, betekent dat je de Beweeg Challenge hebt gehaald!

Dus ga ervoor en heel veel plezier!

[Start sessie 10 →](#)

Je hebt de Beweeg Challenge bijna afgerond. Gefeliciteerd!

We willen graag weten hoe je de afgelopen 10 sessie hebt ervaren.

In hoeverre ben je het eens met deze stelling: De Beweeg Challenge helpt mij om
eenvoudig in beweging te komen.



Knab Zakelijk Lenen



Beste meneer/mevrouw,

Een zakelijke lening kan jou helpen je ambities waar te maken. Bij Knab vraag je gratis en binnen enkele minuten een lening aan, eenvoudig via de app! Kom je er niet uit? Dan staan onze specialisten klaar om je te helpen.

[Meer info](#)

Dit zijn de voordelen

- ✓ Zakelijk lenen van €10.000 tot €100.000
- ✓ Alleen je meest recente aangifte inkomstenbelasting nodig
- ✓ Altijd een persoonlijke intake met één van onze experts



Klaar voor de volgende stap met je bedrijf?

Vraag een gratis intake aan voor een zakelijke lening.

[Meer info](#)

	Beginner	Recreational Sporter	Beginning Athlete	Professional Athlete
	Static based triggers	Segment based triggers	Rule based triggers	Integrated interactions
Strategy	One size fits all communication	Segmented campaigns	Rule based campaign strategy	Integrated cross channel strategy
Approach	One-to-all	One-to-many	One-to-some	One-to-few
Campaign output	Segmented per channel	Segmented per channel	Event triggered flows	Customer lifecycle campaigns & cross channel retargeting campaigns
Required data	Limited to one channel	Product interest, click tagging, target groups, RFM knowledge	Purchase history, engagement data, lead scoring, website trigger	(web) behavioral data, real time geo, demo & psychographics data
System dependencies	ESP	ESP, Purchase Data Connection	Marketing automation tool, E-com connection	Marketing automation tool, CRM connection, CDP connection
Channels	Single channel	Multichannel	Cross-channel	Omnichannel

Gepersonaliseerde communicatie bij Knab

- ✓ Ze segmenteren
- ✓ Ze hebben event triggered flows
- ✓ Ze gebruiken websitegedrag
- ✓ Communiceren over verschillende kanalen afhankelijk van klantvoorkeuren

En meer..

deploy**teq**



Gefeliciteerd, je bedrijf bestaat vandaag 2 jaar!



Beste Marcella,

Waarschijnlijk heb je er nog niet bij stilgestaan, maar Happy Flowers bestaat vandaag op de kop af twee jaar. Gefeliciteerd! Een mooie mijlpaal die je als ondernemer toch zeker even moet vieren.

Wij verhogen de feestvreugde graag met een paar relevante tips. Relevant, want we hebben andere ondernemers die twee jaar 'bestaan' gevraagd naar welke onderwerpen er bij hen spelen. Hieronder lees je de top drie!

1. Investeren in extra groei

Heb je investeringen op het oog om verder te groeien met je bedrijf? Bijvoorbeeld een zakelijke auto, hardware of een nieuwe machine? Met een bedrijf van twee jaar 'oud' kom je in aanmerking voor een zakelijke lening bij Knab. Zo kun je al vanaf €10.000 bij ons lenen, net als Jan-Willem!

Let op: de zakelijke lening is op dit moment alleen beschikbaar voor eenmanszaken.

Check het artikel

2. Dit zijn je mogelijkheden om je pensioen goed te regelen

Drie op de tien zzp'ers die net zo lang ondernemen als jij, hebben het gevoel dat ze hun pensioen goed hebben geregeld. Dat houdt nog niet over, maar gelukkig geeft een groot deel aan zich nu wel te willen oriënteren. Geldt dit ook voor jou? Check dan ons artikel: Zzp-pensioen opbouwen: [8 slimme routes naar geld voor later](#).

Feitje: Circa 30.000 ondernemers lazen dit artikel al, 95% gaf aan het artikel nuttig te vinden.



Pensioen campagne

Doel: aanmoedigen om te starten met opbouw van pensioen

Uitdaging: relevante boodschap schrijven voor een complex product als pensioen.

Campagne 2024: E-mail gebouwd met 34 variaties

Resultaat: succesvol!

Ruim 7x meer sales dan de maanden ervoor



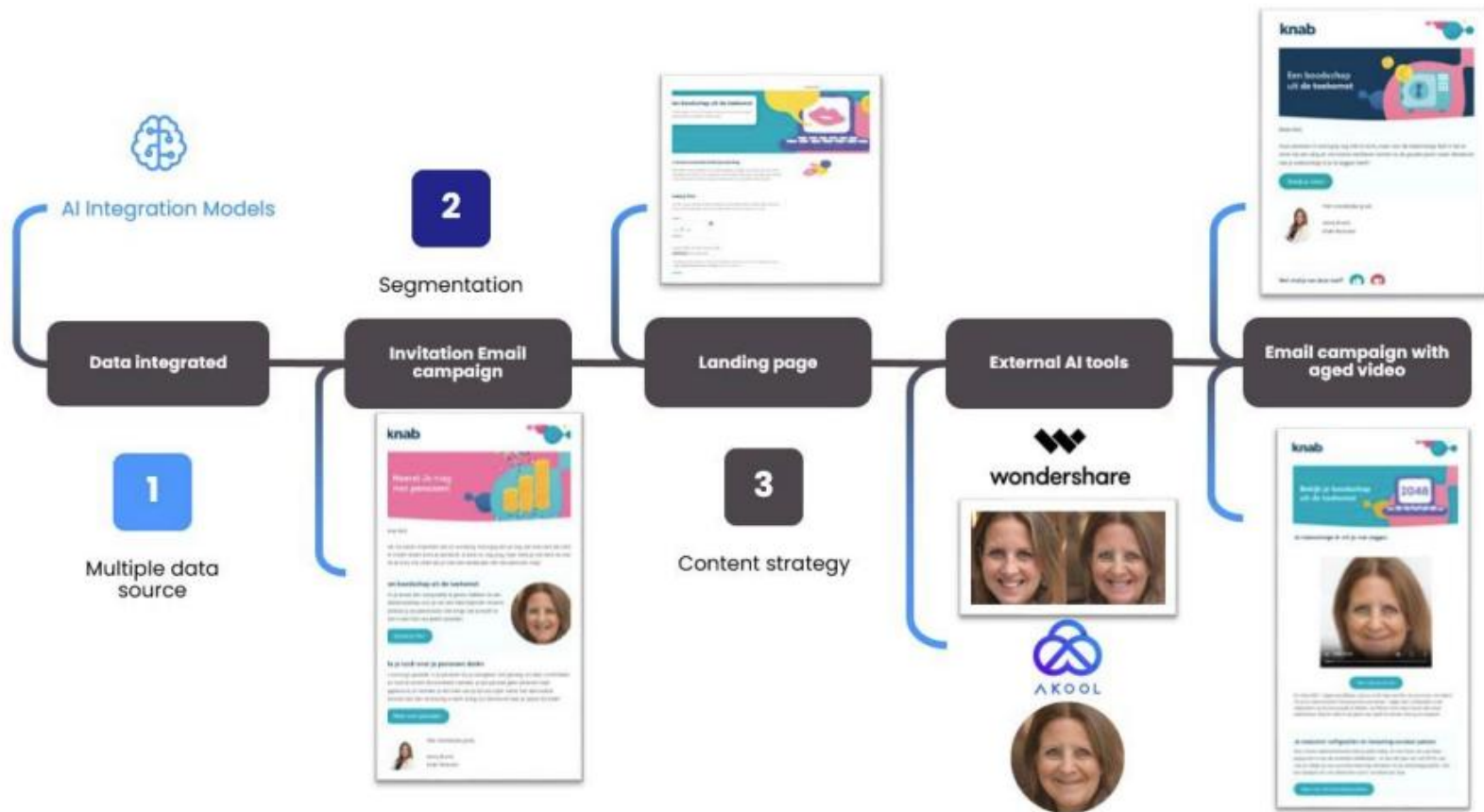
Beste Floortje,

Ben je al begonnen met het opbouwen van je pensioenpot? Uitstellen is begrijpelijk - en heel verleidelijk - maar door nu te beginnen doe je je toekomstige zelf het meeste plezier. Elke euro die je nu inlegt, zorgt later voor een hoger inkomen.

Floortje, zoveel kan jij opbouwen

We hebben op basis van jouw leeftijd (31 jaar) berekend hoeveel pensioen je nog per jaar kan ontvangen als je vandaag start met **pensioenbeleggen**. Zoals je ziet kan een klein bedrag per maand een groot verschil maken. Je ziet ook wat je misloopt als je 5 jaar later start. Dus waar wacht je nog op?





Hoera! Je mag
met pensioen!



Beste Leon,

Oké, we waren misschien iets te voorbarig. We wilden alleen even je aandacht. Je bent nu nog hard aan het werk met Photography by Sparky, waar je al 8 jaar bloed, zweet en tranen in stopt. Maar denk je wel eens na over hoe je erbij wilt zitten als je met pensioen wil?

Een boodschap uit de toekomst

Om je alvast een voorproefje te geven, hebben we een videoboodschap voor je van een heel bijzonder iemand: namelijk jij als pensionado. Het enige wat je hoeft te doen is een foto van jezelf uploaden.



Upload je foto

Slechts 3 datapunten nodig om de mail **persoonlijk en relevant** te maken:

- Voornaam
- Bedrijfsnaam
- Leeftijd van het bedrijf

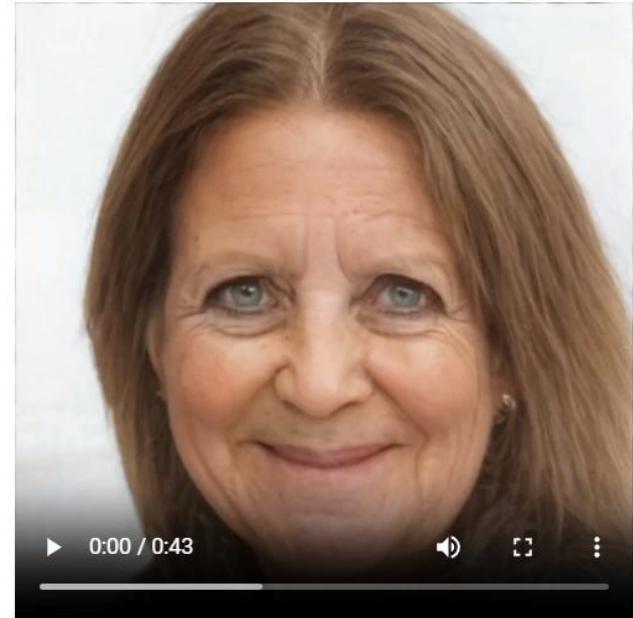
62,75% openrate

Bekijk je boodschap
uit de toekomst

2041

**1700 gepersonaliseerde
e-mails met AI
gegenereerde video.**

Je toekomstige ik wil je wat zeggen



Strategy

Approach

Campaign output

Required data

System dependencies

Channels

**Olympic
Champion**

Integrated orchestration

Individual cross channel
strategy

One-to-one

1-0n-1 personalised
content across channels,
AI recommendations

Cross channel data,
recommendation data

CDP orchestration, CRM,
data science insight

Contextual omnichannel
customer journeys

A single central brain

Pega Customer Decision Hub



What goes into a decision?

Customer Engagement Stack



Customer Action Library

Engagement Policies

Constraints

Arbitration

THE Next Best Action

The right message, paired with the right treatment, delivered at the best time, in the preferred channel



Web



Self-service



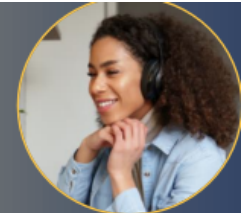
Voice assistant



Mobile



Email



Marketing maturity model

	Beginner	Recreational Sporter	Beginning Athlete	Professional Athlete	Olympic Champion
	Static based triggers	Segment based triggers	Rule based triggers	Integrated interactions	Integrated orchestration
Strategy	One size fits all communication	Segmented campaigns	Rule based campaign strategy	Integrated cross channel strategy	Individual cross channel strategy
Approach	One-to-all	One-to-many	One-to-some	One-to-few	One-to-one
Campaign output	Segmented per channel	Segmented per channel	Event triggered flows	Customer lifecycle campaigns & cross channel retargeting campaigns	1-0n-1 personalised content across channels, AI recommendations
Required data	Limited to one channel	Product interest, click tagging, target groups, RFM knowledge	Purchase history, engagement data, lead scoring, website trigger	(web) behavioral data, real time geo, demo & psychographics data	Cross channel data, recommendation data
System dependencies	ESP	ESP, Purchase Data Connection	Marketing automation tool, E-com connection	Marketing automation tool, CRM connection, CDP connection	CDP orchestration, CRM, data science insight
Channels	Single channel	Multichannel	Cross-channel	Omnichannel	Contextual omnichannel customer journeys

**Het begint allemaal met
die eerste stap**

Hoe nu aan de slag?

- 1 Zorg dat je een hartslag strategie in place hebt
- 2 In kaart brengen en in gebruik nemen van bestaande beschikbare klantdata voor segmentatie en triggerbased flows
- 3 Extra datapunten en elementen toevoegen
- 4 Bouwen naar een volledig centraal klantbeeld en decision engine

deploy**teq**

Dankjewel

Carijn Meijer | Customer Development Specialist

carijnmeijer@deployteq.com