

PRIJSOVERZICHT

ASPIRANTPARTNERS 2019



Dé onafhankelijke **user community** die organisaties inzicht geeft hoe ze **Microsoft Business Applications doeltreffender** kunnen inzetten

Hoe kom jij onder de aandacht
van Microsoft Dynamics gebruikers?

Vraag jij je (net als andere Microsoft partners) af of er een **snellere manier** is om **onder de aandacht te komen** van **Microsoft Dynamics gebruikers**? Hoe je jouw expertise kan 'branden' zonder dat het te commercieel overkomt? En hoe je weet welke gebruikers in welke fase van hun digitale transformatie zitten? Hoe doe je dit?

Het antwoord op jouw vraag is: **DynamicsHUB**.

DynamicsHUB is een onafhankelijk platform voor gebruikers van Microsoft Business Applications. Al **twintig jaar** voorzien wij hen van speciaal geselecteerd nieuws, kennis en inzichten in de manieren om Microsoft software doeltreffend in te zetten. Opgezet voor eindklanten, door eindklanten. De kracht van onze community is de gedeelde passie voor **digitale transformatie** en de drive om het **rendement** op de Microsoft investeringen te maximaliseren.

Als partner van de community kun je hier deel van uitmaken.



Hoe kun je deel uitmaken van onze
community?



Als partner van DynamicsHUB **deel** je je **expertise** en klantcases met gebruikers op het community-platform. Onze leden zijn op zoek naar antwoorden en zijn **ontvankelijk** voor jouw boodschap, mits dit niet commercieel is.

Hoe inhoudelijker jij jouw **klantcase** presenteert door jouw eigen klanten het verhaal te laten vertellen in bijvoorbeeld sessies, interviews, blogs of video's, hoe meer aandacht je van onze leden krijgt.

Onze leden komen graag met andere gebruikers, jouw klanten dus, in contact om ervaring en kennis uit te wisselen. Jouw klant is jouw **ambassadeur**.

Deze aandacht leidt tot persoonlijk contact, bezoek aan je sessies of website of downloads van je whitepapers.

Sluit aan bij DynamicsHUB en **onderscheid** jezelf van de concurrenten door **klant-gedreven** kennis en inhoud.



Hoe is onze community georganiseerd?

Onze community wordt al jaren door een toegewijde organisatie gefaciliteerd, namelijk CraniumConnect.

CraniumConnect is de overkoepelende organisatie achter meerdere HUB's en LAB's.

HUB's

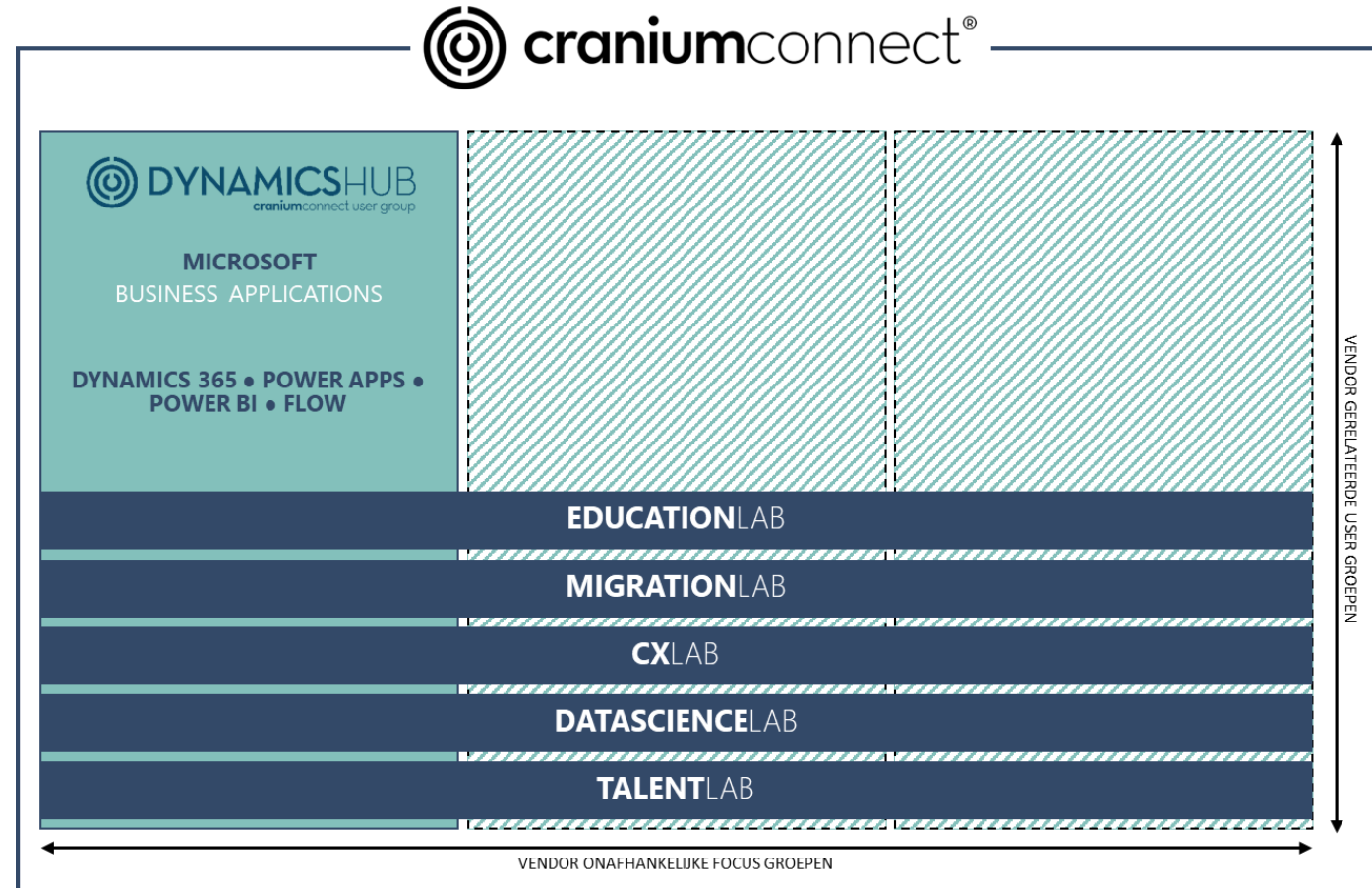
Een HUB is een gebruikersgroep die gevormd wordt door gebruikers van dezelfde **vendor**, zoals Microsoft.

DynamicsHUB is de grootste onafhankelijke user community in Nederland voor eindklanten van Microsoft Business Applications, waaronder Dynamics, PowerApps, PowerBI en Flow.

WWW.DYNAMICSHUB.NL

LAB's

Een LAB is een focusgroep die gevormd wordt door een actieve groep leden uit een specifieke **industrie** of **interessegebied**. Een LAB is vendor-onafhankelijk.



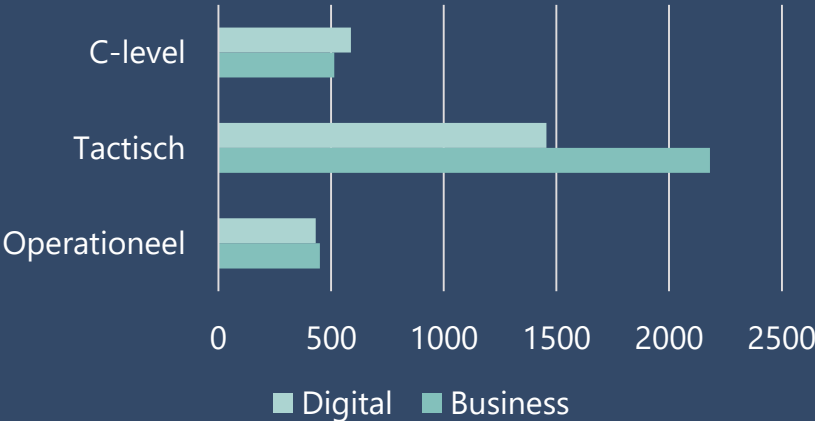
PROFIEL NETWERK BENELUX

EINDKLANTEN



Gemiddeld 5 medewerkers per bedrijf maken actief gebruik van het lidmaatschap

NIVEAU IN AANTALLEN



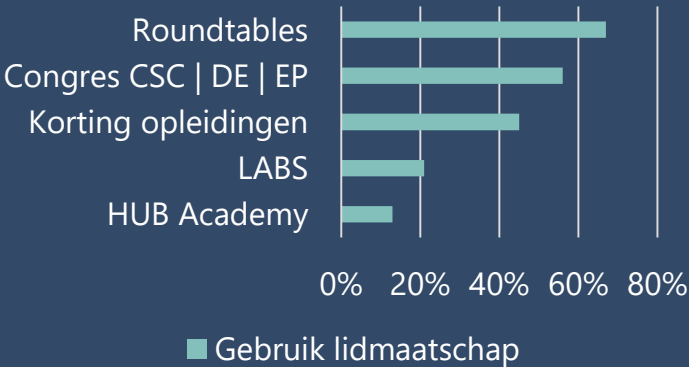
PRODUCT MICROSOFT BUSINESS APPLICATIONS

1. Microsoft Dynamics 91%
 1. D365 18%
 2. CRM 31%
 3. ERP (AX / NAV) 51%
2. Overig 9%

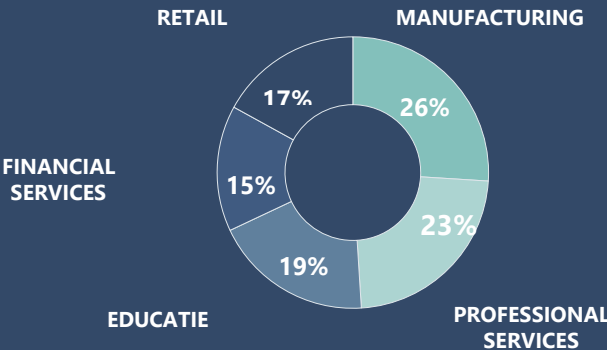


TOP 500 BEDRIJVEN

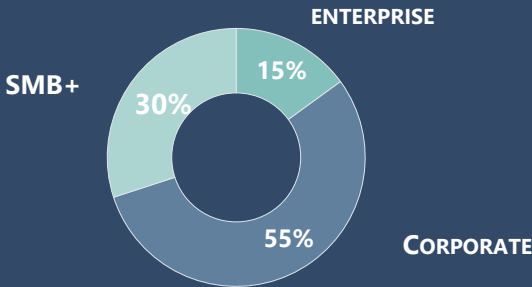
23% van de top 500 bedrijven is lid



BRANCHE



BEDRIJFSOMVANG



Welk partnership past bij jou?

PARTNERSHIP 2019	CONNECTED	ENGAGED	COMMITTED
	€995	€3.750	€5.250
PROFILING			
Interview over een van jouw klantcases (incl. publicatie op website en bij mediapartners)	✗	•	•
Afstemming van jouw marketingactiviteiten op onze jaarplanning	✗	•	•
BRANDING			
Jouw logo op www.dynamicshub.nl	•	•	•
ONLINE CONTENT			
Aantal artikelen per maand op de website DynamicsHUB.nl en social media	✗	1	4
Nieuwsbrief-item of een promotionele banner in de nieuwsbrief	✗	•	•
Dedicated mailings per jaar	✗	✗	4
EVENTS			
Roundtable over klantcase i.s.m. DynamicsHUB	✗	1	2
KORTING OP ADDITIONELE SPONSORSHIPS			
Eenmalige korting	€ 250	€ 500	€ 1.000
Korting per goed beoordeelde sessie (cijfer hoger dan 7,5) tot max. € 2.250 korting	€ 250	€ 500	€ 750
RAPPORTAGE ONDERZOEK			
Periodieke rapportage over resultaten van marketing-activiteiten	✗	✗	•
Survey over onderwerp naar keuze (i.o.m. DynamicsHUB)	✗	✗	•

Welke activiteiten verzorgen
wij voor onze partners?

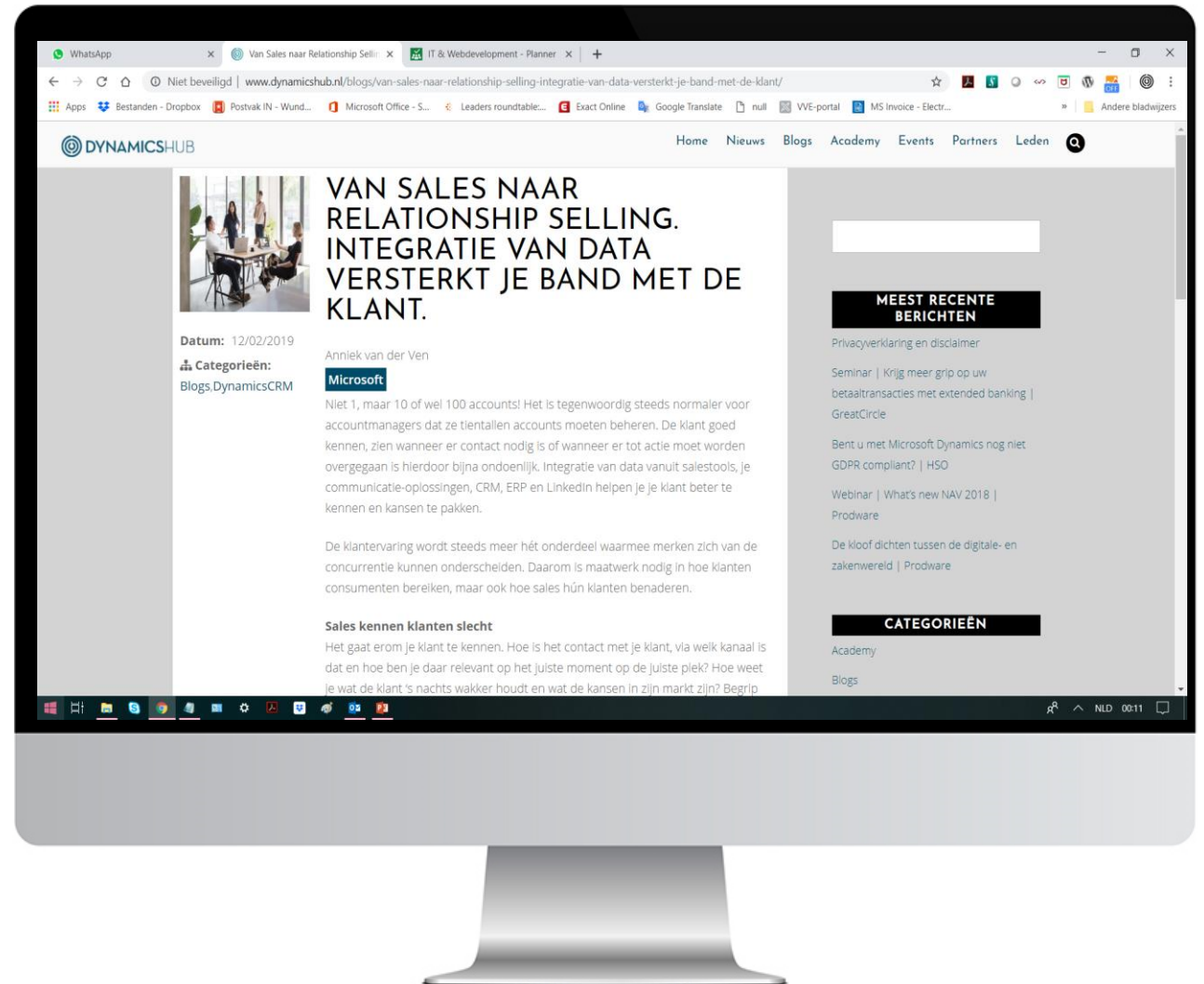
Artikel Publicatie

MARKETING

- Artikel op de volgende pagina's
 - homepage
 - nieuws, blogs, academy, events

Wekelijkse branding

Gemiddeld 2.500 unieke bezoekers per week



Company mailing

Exclusieve company mailing*

- 4 keer per jaar
- Type content: persbericht, product launch, uitnodiging eigen events, whitepapers
- Doeltreffend inzetten naast de bestaande Marketingactiviteiten van de partner.

Voordeel

- 4 touchpoints voor de partner met Microsoft Dynamics prospects.
- Brand awareness
- Downloads of registraties van Microsoft Dynamics prospects.

*Alleen van toepassing bij Committed Partnership

Invitation • Executive Table

Executive Table • The power of Data & Blockchain in your company

Date • 17 October 2018

Time • 10:00 - 13:30

Location • Smart Business Center, Daalwijkdreef 47, 1103 AD Amsterdam

Dear <<First Name>>,

Data is seen as the fourth industrial revolution, the new power that is going to help businesses make smarter business decisions. That is why data is "the new currency". Companies who are utilizing data in the most optimal way, realize twice as much revenue compared to their competitors. But what are the steps companies need to take to start utilizing the power of data? The biggest challenge in data is security and data quality. Blockchain is a technology that has the potential to change the way the company approaches big data, with enhanced security and data quality.

During this session, Jeroen ter Heerdt from Microsoft will elaborate on the power of data and how your company can start to utilize its power.

Sergej Berendsen will give you insights on how you can use blockchain technology in your company. He will present the customer case of CRV and what implications it brings for companies in industries such as agriculture. CRV is a company that offers innovative solutions for cattle in farmers across the world.

Attend the event without becoming a member? [Click here.](#)

Session takeaways

- Best practice advice
- Insights into how others are approaching change
- Tips on things to consider when enabling change with technology

Join this interactive Executive Table and help each other by sharing your story and advice. This session will be held in Dutch.

Programme

10.00 - 10.15 • Warm welcome and introduction by Jay Ramsanjhal

10.15 - 11.45 • Roundtable 'How can we make big data as easy as possible?'

11.00 - 11.15 • Coffee break

11.45 - 12.15 • Part 1 - Masterclass 'How Blockchain will transform Dairy Farming'

12.15 - 12.30 • Lunch break

12.30 - 13.30 • Part 2 - Masterclass Blockchain 'Customer Case CRV' by S.

13.30 - 13.45 • Closing by Jay Ramsanjhal



[Sergej Berendsen](#)

Sergej is a seasoned, independent program director, CIO and COO, responsible for a multitude of large transformations in the financial and regulatory industry as well as two Fintech start-ups. He has also been the initiator of Corporate Tribes, a foundation focused on sharing and deepening agile strategies, a different way of working and digital transformation.



[Jeroen ter Heerdt](#)

Jeroen is Technical Evangelist on Data and Advanced Analytics with Microsoft. He is passionate about "all things data"; whether it is about databases, data warehousing, BI, big data, visualizations, BI, or anything even remotely related to data or insight. Jeroen combines enthusiasm, vision and hands-on experience into fresh, entertaining and thought-provoking talks.

content is our commodity • insight is our product • connections are our community

Roundtable Customer Case

In samenwerking met DynamicsHUB

- Planning datum, tijd en locatie
- Benodigdheden voor een succesvolle roundtable:
 - Klantcase incl. omschrijving
 - Interview met de klant over de case
 - Targetlist
 - Min. 10 weken demand gen campagne voor het event.
- Klant- en content gedreven roundtable, gepresenteerd door de klant van de partner.
- Interactie tussen de bezoekers, partner en DynamicsHUB
- Content: best practices, customer cases



MEDIA AND ONLINE



SOCIAL

Teasers on LinkedIn & Twitter
LinkedIn campaign 10 weeks: BDM/TDM
Website DynamicsHUB | blog
Blog LinkedIn
Blog Microsoft



SOCIAL MEDIA
1.000.000 impressions
50.000 BDM | TDM
contacts



PRESS COVERAGE
614.355
visitors/readers
BDM | TDM

MEDIA PARTNERS

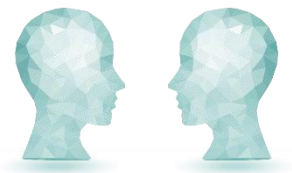
Boardroom IT | **60.000**
Executive People | **25.270**
Dutch IT Channel | **42.418**
Frankwatching | **350.000**
CIO.nl | **35.000**
ICT events | **75.000**
Customer Talk | **26.667**



DEMAND GENERATION
20.000 email addresses
24,1% open rate
1,7% click rate

MAILING

Mailings
News | Events | Lead nurturing
BDM | TDM level



” Werken met het team van DynamicsHUB is altijd een genoegen. De organisatie en uitvoering zijn goed geregeld. We zijn al een aantal jaar sponsor van Dynamics Experience en extreem trots onze klanten uit te nodigen voor dit toonaangevend evenement.



MICHAEL UENK

CHIEF COMMERCIAL OFFICER
BUSINESSBASE

Een greep uit onze gasten en leden



” Als COO vind ik het interessant om te leren van mensen met verschillende invalshoeken en die actief zijn binnen andere organisaties. DynamicsHUB maakt het mogelijk om deze mensen te ontmoeten in een gecureerde omgeving. Ik ben ervan overtuigd dat dit een essentiële waarde is van de community.



PAULUS FLOKSTRA

COO
VDH PRODUCTS

Partner worden?
Zo kun je ons bereiken.

Contactgegevens



LOLA HERB

COO

lola.herb@dynamicshub.nl

+316 5026 3105

Contracting, facturering, relatiebeheer



ANOUK SLUIS

PARTNER FULFILLMENT

anouk.sluis@dynamicshub.nl

+316 2453 2032

Planning en uitvoering van het partnership.



JOEY NUNUMETE

PARTNER FULFILLMENT

joey.nunumete@dynamicshub.nl

+316 4006 3505

Planning en uitvoering van het partnership.