

Booksy vindt in Bynder de oplossing voor het leveren van merkconsistente contentervaringen

booksy



OVER BOOKSY:



Booksy is op een missie om de meest betrouwbare oplossing ter wereld te worden voor bedrijven die afhankelijk zijn van afspraken - met name in de gezondheids- en schoonheidssector.

Booksy levert handige tools voor klantenbeheer en marketing via hun cloudgebaseerde platform en stelt klanten in staat om binnen 10 seconden hun afspraken in te plannen.

Opgericht: 2015

Hoofdkantoor: Poland

500⁺
werknemers

19 mil⁺
actieve gebruikers

200k⁺
boekingen per dag

Achtergrond

Booksy biedt geautomatiseerde planning van afspraken, agendabeheer, betalingen en verschillende ingebouwde marketingtools om schoonheidsspecialisten te helpen alle aspecten van hun bedrijf te beheren. Meer dan 23 miljoen klanten wereldwijd rekenen op Booksy om altijd en overal afspraken te kunnen vinden en te boeken.

Booksy begon in 2015 in Polen, en heeft sindsdien hun bereik wereldwijd uitgebreid. De VS is nu de grootste markt met een klantenbestand dat zich elk jaar verdubbelt.

“We hebben momenteel 19 miljoen gebruikers en meer dan 500 medewerkers in zes landen. Wij groeien elke dag en het is geweldig om daar deel van uit te maken.”

*Alle citaten in dit verhaal zijn afkomstig van Booksy's Global Marketing Coordinator, Rebecca Baxter.





De uitdagingen

De snelle groei ging niet zonder uitdagingen. Het is voor Booksy belangrijk om een consistente klantervaring te bieden aan bedrijven en gebruikers, of die zich nu in de VS of in Spanje bevinden. Tegelijkertijd willen ze de mogelijkheid bieden aan regionale marketeers en sales professionals om zich aan te passen aan de lokale behoeften.

Voorheen werd vooral Google Drive gebruikt voor het organiseren, beheren en verspreiden van digitale assets. Er ontstonden echter al snel silo's van teams en regio's, en dat eiste zijn tol op het gebied van brand governance. Er was een gebrek aan overzicht over wat de laatste versie van assets was, hoe content gebruikt moest worden en wie het mocht gebruiken.

“

We wilden een oplossing die het voor iedereen makkelijk maakt om de nieuwste, voor hen relevante marketing en sales materialen te begrijpen en te gebruiken. Dus wat ze ook gebruiken, ze moeten altijd zeker kunnen weten dat het de laatste versie is, conform onze merkrichtlijnen en klaar voor extern gebruik.”



Met Bynder een duidelijke agenda maken voor het merk Booksy

Booksy gebruikte Bynder's **oplossing voor digital asset management** voor veel meer dan alleen een opslagplaats voor hun contentbibliotheek. Het werd een plek waar iedereen zelf kan vinden wat hij nodig heeft en met anderen samen kan werken, gebaseerd op de behoeften van specifieke functies en markten.

“Onze homepage in de Bynder portal verschilt naargelang je in de sales of in de marketing werkt. Salesmedewerkers kunnen gemakkelijk de voor hen meest relevante materialen bekijken en openen, zodat ze precies de juiste assets tot hun beschikking hebben die ze nodig hebben om klanten binnen te kunnen halen.”

Naast sales enablement kunnen marketeers de juiste content op het juiste moment leveren met de nieuwste en beste merkassets. Zo zorgen ze niet alleen intern, maar ook extern voor consistente ervaringen op alle kanalen.

“We gebruiken vaak Collections voor het groeperen van assets. Als we een nieuwe functie of campagne lanceren, kunnen we een video, sizzle reel of productbrochure allemaal in één collectie zetten en via één directe link met anderen delen.”

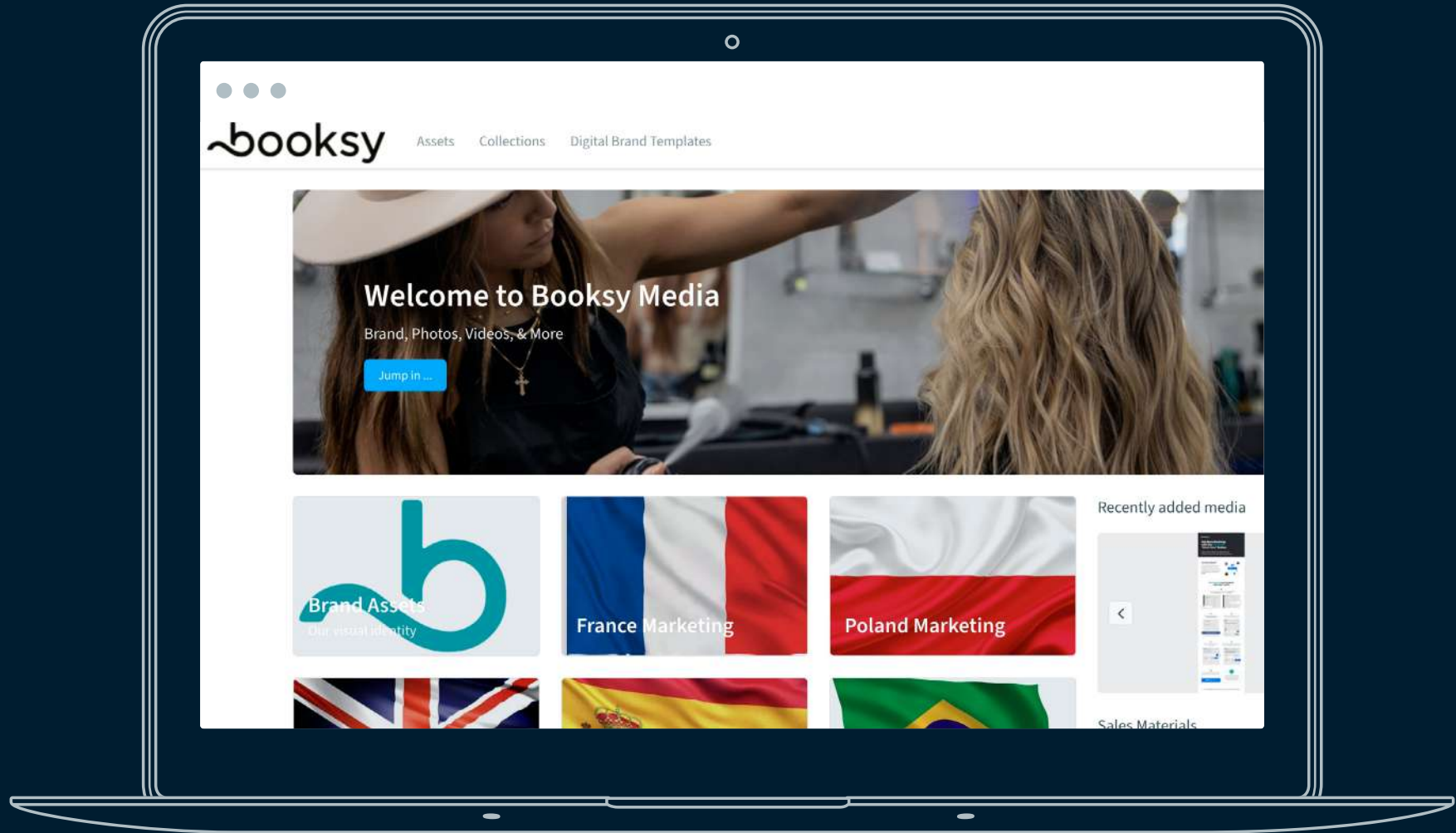
The screenshot displays the Booksy interface for a collection titled "Collections / Family & Friends". At the top, the Booksy logo is visible alongside navigation tabs for "Assets", "Collections", and "Digital Brand Templates". Below the logo, there are several filter options: "Asset Type", "Category", "Product / Solution", "Target Audience", "Location", "Tags", and "Advanced".

The main content area shows the collection details:

- Created by:** Product Marketing
- Description:** Assets related to the Family & Friends feature
- File Count:** 25 Files
- Ordering:** Order by Date added
- Collection details:**
 - Created 383 days ago
 - Viewed 24 x
- Shared (3):**
 - Not published online
 - Publish online
 - Link: <https://media.booksy.com/web/584994d8...>
 - Shared with specific people
 - Who has access

The collection contains four visible assets:

- Video: Video_Family & Friends_H... (MP4)
- Video: Video_Family & Friend...
- GIF: GIF_Family and Friends 3
- GIF: GIF_Family and Friend...



Booksy's Bynder DAM portal

Content voor elke stap van de customer journey

Of het nu gaat om how-to guides voor een nieuwe nagelstudio die met Booksy aan de slag gaat, of marketing templates voor een jarenlange klant die met het platform meer boekingen wil aantrekken, Booksy heeft in Bynder een gecentraliseerde, single source of truth die georganiseerd is op basis van verschillende klantinteracties.

“Als een van onze marketeers een nieuwe klant wil ondersteunen met assets en marketingmaterialen voor een specifieke fase van de customer journey, kunnen ze in Bynder gemakkelijk een collectie vinden die gewijd is aan dat deel van de trechter.”

Hierdoor kunnen marketing en sales veel genuanceerder te werk gaan bij het contact met klanten, en funnelspecifieke content verspreiden die precies is afgestemd op hun behoeften, waardoor Booksy gepersonaliseerde **contentervaringen** kan creëren.



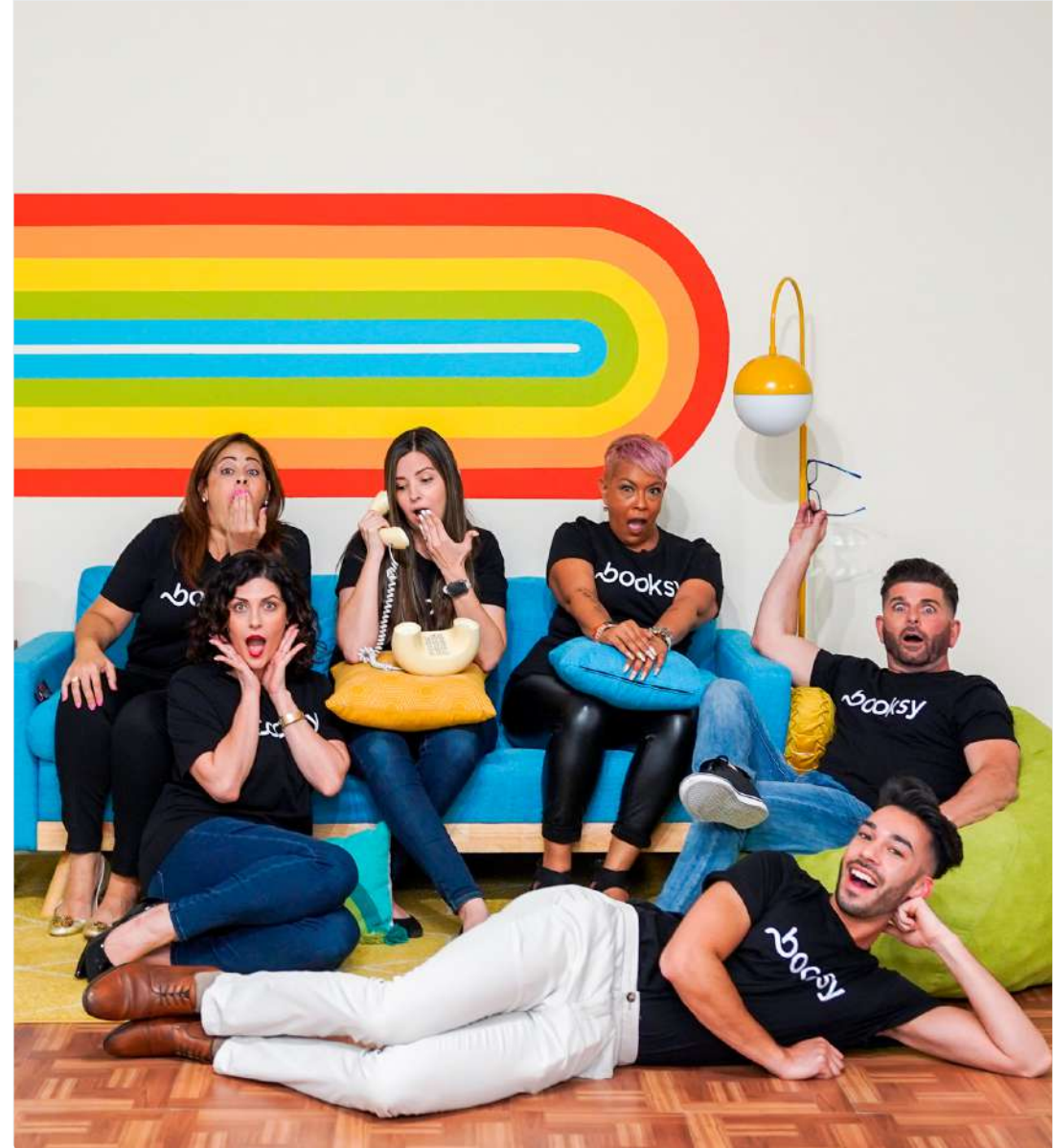
“ Bynder heeft gezorgd voor meer zichtbaarheid en verantwoording in alle markten. Regionale marketingteams kunnen gemakkelijk lokale materialen vinden en gebruiken die volledig zijn afgestemd op onze brand guidelines, zodat we zeker weten dat alles wat de deur uit gaat ook goedgekeurd is.”

Wat is de volgende stap voor Booksy?

Booksy profiteert goed van de 'doe meer met minder' aanpak van Bynder, terwijl het bedrijf schaalte en groeit. De strategie voor de organisatie van de content van het merk evolueert mee met de ontwikkeling van het bedrijf. Booksy past de merkspecifieke taxonomie continu aan om ervoor te zorgen dat medewerkers kunnen vinden wat ze nodig hebben, op het moment dat ze het nodig hebben.

“We proberen altijd uit te zoeken hoe we als team het beste kunnen communiceren en samenwerken om ervoor te zorgen dat de content op regelmatige basis wordt verspreid.”

Het volgende punt op de actielijst is de uitbreiding van het gebruik van Bynder's **brand templating functionaliteit** waarmee de productie van branded assets kan worden geautomatiseerd voor betere merkconsistentie en content ervaringen op alle markten.



“ Het belangrijkste uitgangspunt van Bynder was voor ons het bevorderen van communicatie en samenwerking. Wij denken en werken op wereldwijd niveau, maar we stellen marketeers ook in staat om lokaal zelfvoorzienend te zijn en te doen wat het beste is voor hun eigen markten.”



Over Bynder

Bynder is het snelst groeiende strategische DAM-platform in de Bynder's digital asset management platform stelt teams in staat te excelleren door de chaos van een snel groeiende hoeveelheid content en touchpoints te overwinnen. Wij zijn de merkpartner die de creatie en het delen van assets verenigt en transformeert.

Kijk voor meer informatie op onze website www.bynder.nl