

EMERCE AGENCY GUIDE

DIGITAL MARKETING AGENCIES 2025

DE MEEST COMPLETE GIDS
VOOR OPDRACHTGEVERS
VAN ONLINE PROJECTEN



‘AMAZING THINGS WILL
HAPPEN WHEN **YOU LISTEN**
TO THE CONSUMER.’

JONATHAN MINDENHALL

Voorwoord



Met veel trots presenteren we Agency Guide 2025, de digitale gids die de papieren EGUIDE opvolgt. Na vijftien jaar namen we afscheid van de folio EGUIDE, maar wilden we nog steeds onze lezers inzichten bieden in e-business en marketing. Daar kwam in november 2023 de Agency Finder uit voort, een online dienst om een onafhankelijke, relevante shortlist op maat te maken voor wie op zoek is naar een digitaal bureau. Met de rijke database die Emerge daarmee wist te vullen, willen we de markt nog meer inzicht en overzicht bieden aan de hand van een reeks speciale gidsen. In elke editie wordt steeds een belangrijk marktsegment behandeld. Met een exclusief overzicht van topexpertise, zodat bedrijven de perfecte bureaupartner vinden die voldoet aan hun digitale behoeften en ze helpt om te groeien in hun specifieke werkveld. Digital Marketing Agencies is de tweede in de reeks.

De Agency Guide 2025 bevat het artikel Handvatten voor de juiste én blijvende match tussen jou en je bureau. Hierin lees je waar je op kan letten in de keuze tussen al die grote en kleine bureaus. Hoe kom je nu aan het bureau dat het beste bij jouw organisatie én opdracht past? Daarna volgt een overzicht met geselecteerde digitale-marketingbureaus, gevolgd door een uitgebreide lijst digitale marketing-, conversie-, prestatie-, zoek- en analysebureaus. Maximaliseer je campagnes dankzij de specialisten in prestaties en merkbekendheid. Vind jouw partner voor online groei en zichtbaarheid.

Het tweede segment van deze digitale uitgave bevat pagina's waarin de geselecteerde bureaus zich presenteren met aansprekend werk. Dat gaat van VVV Texel, Artis en Buienradar tot Gericall, DHL eCommerce, Olcay Gulsen Beauty, Geberit en Condoor Door Solutions. Alle bureaus die zich hier presenteren zijn met hun case(s) uitgebreid online terug te vinden op de nieuwe Agency Hub die binnenkort live gaat op Emerge.nl.

We hopen dat we hiermee opdrachtgevers van online projecten en bureaus verder helpen met de perfecte match en een heleboel inspiratie. Veel plezier en succes met het zoeken en scrollen!

Gijs Vroom
Hoofdredacteur



VISIES VOOR STRATEGIE

01

HANDVATTEN VOOR DE JUISTE ÉN BLIJVENDE MATCH TUSSEN JOU EN JE BUREAU

Bureaus zijn er in alle soorten maten. Hoe vind je nu het bureau dat het beste bij jouw organisatie én opdracht past? Verschillende experts deelden de afgelopen tijd hun ervaringen en visie met Emerce. We zetten de belangrijkste punten op een rij.

Door Niels Achtereekte

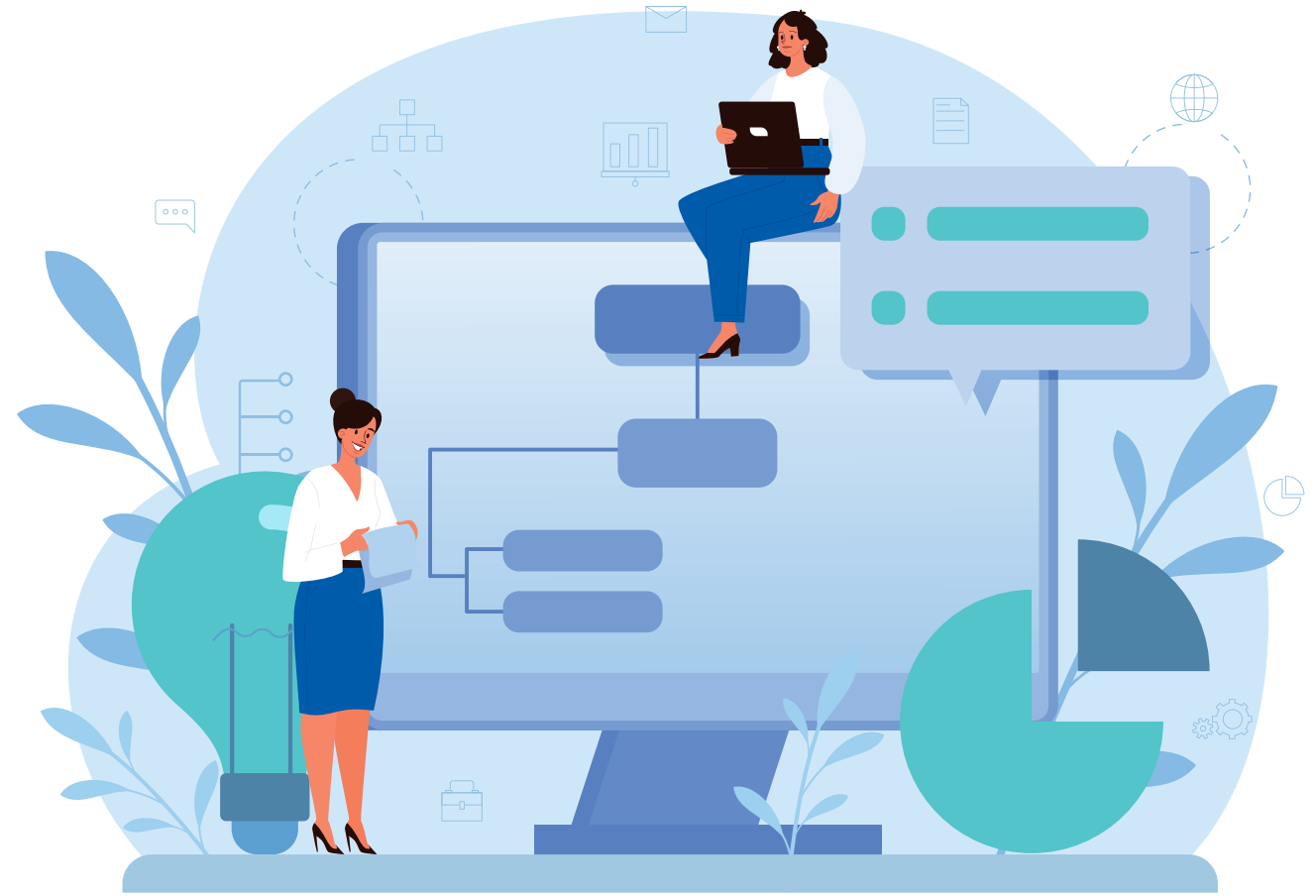


Duidelijke probleemdefinitie

Dat het cruciaal is om het probleem of je behoefte(n) duidelijk te definiëren voordat je op zoek gaat naar een bureau, klinkt wellicht als een no-brainer, maar de praktijk leert dat dit nog niet altijd daadwerkelijk gebeurt. Door dit wel te doen, zorg je ervoor dat de zoektocht gericht is. Wat de kans op een succesvolle match vergroot. Uit reacties van verschillende bureaus valt daarbij op te maken dat het definiëren van het echte probleem veelal vraagt om verder kijken dan een product of dienst. Je kunt bijvoorbeeld al gauw denken dat je probleem is dat je een website nodig hebt. Maar dat is eigenlijk niet het probleem, want het probleem is wat erachter speelt: waarom wil je een website? Wat wil je bereiken voor jouw klant? Dat zijn vragen die meer strategisch van aard zijn, gelinkt aan het businessmodel dat je voor ogen hebt of aan de merkbelofte die je hebt geformuleerd – of die je nog wilt formuleren.

Shortlist op basis van kwaliteit

Het Nederlandse bureaulandschap is op zijn zachtst gezegd omvangrijk en divers geworden, wat de verleiding met zich meebrengt om een flink aantal bureaus een voorstel te laten doen en zo ruime keus te hebben. Het advies dat van verschillende kanten wordt gegeven, is echter om voldoende voorwerk te doen en ‘slechts’ drie tot vijf bureaus te selecteren die bij je opdracht passen. Maak een shortlist dus ook echt short. Een bondige lijst op basis van diepgaande evaluatie benadrukt de focus op kwaliteit en zorgt ervoor dat er voldoende aandacht is voor elk potentieel bureau, zo luidt de gedachte.



Maar hoe kom je dan tot die drie tot vijf bureaus? Deels kun je dat bepalen aan de hand van je eigen wensen en het portfolio van de bureaus: zijn ze in staat om een goed concept te ontwikkelen? Zijn ze kundig om een website te bouwen? Stel je dan eisen aan het bureau dat zij ISO 27001-gecertificeerd zijn? Wil je een digital brand experience-uitvraag doen? Hebben ze ervaring met technologie X?

Maar ook het maken van de shortlist blijkt sterk samen te hangen met weten welk probleem je op wilt lossen. Als je goed snapt waar je nu hulp bij nodig hebt, heb je een goed startpunt. Van daaruit kan gekeken worden naar vragen als: wat is het werkproject? Wordt het een langdurig project? Wat is het budget? Dat zijn allemaal selectiecriteria op basis waarvan je een keuze kan gaan maken voor het juiste bureau.

Persoonlijke interactie

Een select aantal bureaus kiezen – in plaats van een heel brede pitch uitzetten – heeft nog een andere reden. Een rondgang langs bureaus laat zien dat zij in toenemende mate meer heil zien in een kennismaking via samenwerking dan het doen van een traditionele pitch. Zo wordt gesteld dat persoonlijke interactie en workshops goede

manieren zijn om de samenwerkingsdynamiek en creatieve afstemming te beoordelen, wat belangrijker is dan enkel het beoordelen van portfolio's of pitches. Praktisch gesteld: nodig de geselecteerde bureaus uit voor een dag en ga samen met ze aan de slag. Misschien juist rondom het probleem dat je nog verder wilt ontdekken. Of, om het wat laagdrempeliger te houden: bezoek bureaus in een vroeg stadium, zodat je kennis kunt maken om af te tasten of er een klik is. De persoonlijke klik en het delen van gemeenschappelijke waarden en werkhethiek tussen opdrachtgever en bureau vormen volgens menigeen de basis voor een langdurige en vruchtbare samenwerking.

Creativiteit en innovatie

Creativiteit en innovatie zijn twee termen waarmee veel geschermd wordt. De digitale economie mag nog steeds jong genoemd worden en blijft een proeftuin voor verrassende, grensverleggende oplossingen. Menig bureau laat zich erop voorstaan innovatief te zijn, en dat kun je in je voordeel gebruiken in de zoektocht naar de juiste partner. Geef ze hypothetisch eens carte blanche, zodat je kunt kijken wat er dan gebeurt: ‘Als je mocht bedenken wat je wilde – tijd en budget buiten beschouwing gelaten – welke oplossingen zou je voorstellen?’ Het is een vingeroefening waarmee

je onder andere de creativiteit en mentaliteit van een bureau kan toetsen. Door buiten de scope van de samenwerking te mogen denken, kan er meer loskomen. Wat inzicht kan geven in het vermogen om op maat gemaakte strategieën te ontwikkelen die aansluiten bij unieke behoeften. Dat werkt als het ware als een blik vooruit. Bij het aftasten van elkaar is alles nieuw, maar wat als je een tijd verder bent? Ook dan wil je als opdrachtgever verrast worden. Hetzij met een vernieuwende invalshoek, dan wel met een alternatief scenario om iets heel anders te benaderen.

Bureau begrijpt de business

Verschillende branches kennen verschillende dynamieken en businessmodellen. Het verbaast dan ook niet dat vele bureaus zich daardoor specialiseren in een bepaalde sector of technologie. De groei aan Amazon-agencies, influencerbureaus en AI-organisaties de laatste jaren onderschrijft dat. Dit betekent dat je gerichte kennis in huis kan halen. Wat er bijvoorbeeld voor kan zorgen dat een bureau niet alleen kijkt naar hoe design bij kan dragen aan merkwaarde, maar het ook ingezet kan worden om een businessprobleem op te lossen. Zoals druk op de klantenserviceorganisatie wegnemen. Om vroegtijdig erachter te komen of het bureau dat je uitnodigt voor een kennismaking hier goed op kan inspelen, is het nodig om eerlijk en open te zijn over je problematiek.

Openheid en partnerschap

Dan zijn er ook nog zaken die door het gehele proces heen belangrijk zijn om in de gaten te houden. Bijvoorbeeld het belang dat zowel de opdrachtgever als het bureau open en transparant is over de verwachtingen, behoeften en eventuele uitdagingen. Dit bevordert een vertrouwensrelatie en vergemakkelijkt een meer op samenwerking gerichte aanpak. Wie het bureaus en hun klanten

vraagt, zal al gauw het antwoord krijgen dat dit inderdaad belangrijk is, maar ook dit loopt in de praktijk niet altijd zoals het ‘op papier’ is bedacht. Een aandachtspunt is bijvoorbeeld dat je ook je zwaktes moet durven tonen: leg de case waar je als opdrachtgever zelf niet uitkomt gewoon op tafel. Dit zal helpen om het bureau mede-eigenaar te maken van het probleem, wat weer ten goede komt aan partnerschap en gelijkwaardigheid. Samen met wederzijds respect wordt dit als fundamenteel gezien. Dit zorgt ervoor dat beide partijen zich betrokken voelen bij het succes van de projecten en werkt als een solide basis voor langdurige samenwerking. Hoewel we er in dit artikel voor de duidelijkheid niet aan ontkomen, blijkt het aan te raden om niet over ‘opdrachtgever en opdrachtnemer’ te spreken.

Investeer in de relatie

Niet alleen in het begin is de juiste match van belang. Ook na verloop van tijd wil je ervoor zorgen dat het nog goed zit. En dus is het nodig om te investeren in de relatie. Weer zo’n no-brainer, zal je denken. Maar ook hier blijkt de kans groot dat het in de praktijk anders loopt dan bedacht of verwacht. Want een duurzame relatie tussen een opdrachtgever en een digitaal bureau vereist voortdurende investering van beide kanten.

Dit gaat verder dan simpelweg diensten leveren en afnemen (en betalen). Het gaat om het bouwen aan een partnerschap waarin elke partij waarde hecht aan het succes van de ander. Investerings kunnen variëren van tijd besteden aan het echt leren kennen van elkaars bedrijfsculturen tot het samen doorbrengen van tijd buiten formele vergaderingen om. Om te vragen hoe het gaat, en of het nog leuk is wat je samen doet. Om zo het vertrouwen uit te bouwen en een dieper begrip van elkaars behoeften en verwachtingen te krijgen.

Open en frequente communicatie

Communicatie is de levensader van elke succesvolle relatie. Voor opdrachtgevers en bureaus betekent dit het onderhouden van een open dialoog over alles, van projectvoortgang tot verwachtingen en eventuele uitdagingen. Frequentie is net zo belangrijk als openheid; regelmatige check-ins en updates zorgen ervoor dat beide partijen op één lijn blijven en gezamenlijk naar hetzelfde doel toewerken. Dit voorkomt misverstanden en zorgt ervoor dat eventuele problemen vroegtijdig worden aangepakt. Een regelmatig gehoord advies is om een vaste frequentie af te spreken om op managementniveau door te nemen of de zaken nog lopen zoals beide partijen ze voor ogen hebben. Afhankelijk van de



omvang en intensiteit van de samenwerking kan dat bijvoorbeeld per kwartaal of halfjaarlijks zijn.

Gedeelde visie en doelen

Waarom werk je eigenlijk samen? Wat heb je voor ogen? Dit onderwerp speelt bij vrijwel alle onderdelen die we noemen, maar verdient het om extra benoemd te worden. Digitale bureaus fungeren vaak als een aanvullend team op de bestaande organisatie en dat heeft voor- en nadelen. Het hebben van een gedeelde visie en overeenkomstige doelen is cruciaal. Het definiëren en regelmatig herzien van deze doelen zal de relevantie ten goede komen. Ook dit kan goed geagendeerd worden. Want hoewel het wellicht klinkt als een heel procesmatige en misschien wat steriele aanpak, voorkom je daarmee dat het er door de waan van de dag niet van komt om uit te zoomen en de samenwerking op een ander niveau te bekijken.

Wederzijds vertrouwen en respect

Vertrouwen en respect vormen de basis van elke sterke relatie. Voor een opdrachtgever en een bureau betekent dit dat ze elkaar moeten kunnen vertrouwen in hun professionaliteit en elkaar moeten respecteren als gelijkwaardige partners. Dit vertrouwen stelt beide partijen in staat om open en eerlijk te zijn, zelfs wanneer het gaat om het geven van moeilijke feedback of het bespreken van mislukkingen, wat essentieel is

voor groei en verbetering. Om een voorbeeld te geven: een bureau moet de ruimte krijgen om aan te kunnen geven dat een briefing niet goed is. Dat het strakker kan. Want dat is ook in het belang van jou als opdrachtgever. Als er te veel doelstellingen in een briefing staan, waardoor er geen keuzes gemaakt worden, vraag je eigenlijk het bureau om de keuze voor jou te maken. Terwijl je er bij een goede vertrouwensband samen aan kunt werken om het op orde te krijgen.

Flexibiliteit en bereidheid tot aanpassing

In de snel veranderende digitale wereld is flexibiliteit geen luxe, maar een noodzaak. De bereidheid om strategieën aan te passen aan nieuwe marktomstandigheden, technologieën of klantinzichten kan het verschil betekenen tussen succes en stilstand. Deze flexibiliteit vereist een open houding ten opzichte van verandering en de bereidheid om bestaande plannen te herzien. Dat zorgt ervoor dat beide partijen kunnen blijven innoveren en effectief reageren op de steeds veranderende eisen van de markt. En, ook niet onbelangrijk, aan de veranderende wensen of eisen van elkaar. Veel opdrachtgevers zijn door de jaren heen zelf een stuk slagvaardiger geworden op digitaal vlak, waardoor bureaus zich extra moeten inzetten om vernieuwing en nieuwe inzichten te blijven brengen. Want dat is volgens velen toch waar de toegevoegde waarde van bureaus moet zitten. Ondertussen ontwikkelen bureaus zichzelf

ook door en groeien zij wellicht richting een bepaalde specialisatie. Ook dan wil je in de gaten houden of je nog de juiste partij bent voor elkaar.

VIER TIPS OM HET EENS IETS ANDERS AAN TE PAKKEN

- Geef de bureaus die je een voorstel laat doen een concreet budget mee. Dan weten zij welke speelruimte ze hebben en kun jij de oplossingsrichting die ze voorstellen beter vergelijken.
- Praat eens met een bureau dat actief is een andere niche dan de jouwe. Oplossingen die buiten jouw werkveld werken, kunnen verrassende inzichten en resultaten geven in jouw branche.
- Vraag bureaus niet zelf om referenties aan te leveren, want dan krijg je hun grootste fans. Maar geef aan dat je graag zelf een aantal bedrijven uit hun portfolio wilt benaderen, zodat je ook kunt bespreken hoe ze met tegenslagen of andere lastige momenten omgaan.
- Durf je bloot te geven en je zwaktes te tonen. Je roept een bureau in om je te helpen met een uitdaging. Hoe eerlijker je bent over het probleem dat daarachter schuilgaat, hoe groter de kans op een succesvolle oplossing.



COMPLETE DIGITALE OPLOSSINGEN VOOR ONLINE SUCCES

Deze editie van de Agency Guide bevat een overzicht van uitgelichte digitale-marketingbureaus, gevolgd door een compleet overzicht van deze bureaus. Van de selectie van bureaus is verderop in deze Agency Guide meer te zien in de bureaupagina's. Een lijst met digitale marketing-, conversie-, prestatie-, zoek- en analysebureaus. Maximaliseer je campagnes dankzij de specialisten in prestaties en merkbekendheid. Vind jouw partner voor online groei en zichtbaarheid.



Om tot de longlist te komen, zijn vanuit de Agency Finder-database van Emerce alle bureaus geselecteerd die binnen de categorie Digital Marketing Agencies vallen. Een indeling die door de redactie gemaakt is op grond van onderzoek, ervaring, inzichten in de markt en aan de hand van de gegevens die bureaus gedeeld hebben via de Agency Finder. Daarmee bieden we een compleet en up-to-date overzicht van alle bureaus die er in dit segment toe doen.

Uitgebreid profiel

Verschillende bureaus presenteren zichzelf bovendien overzichtelijk met een meer uitgebreid profiel. Met gecontroleerde adres- en internetgegevens, aangevuld met omschrijving en specialisatie, én een case in deze digitale uitgave. Daarin zie je het beste werk van een selectie aan bureaus, helder weergegeven. Waardoor je direct een goede indruk krijgt van het bureau en de oplossingen die zij bieden: aan de hand van een actuele casus wordt in beeld gebracht wat het bureau ontwikkeld heeft naar aanleiding van de klantvraag, wat de case zo bijzonder maakt, inclusief de resultaten.

OVERZICHT VAN TOPEXPERTISE

Het nieuwe Agency Guides van Emerce bieden een alomvattend overzicht van topbureaus in Nederland, en helpt bedrijven om de juiste partners te vinden voor hun digitale en creatieve behoeften. Een onmisbare hulpbron om door het agencylandschap te navigeren aan de hand van cases, inhoud en profielinformatie.



DIGITAL MARKETING AGENCIES

SHORTLIST

U2

Digital Marketing Agencies

BLOOSEM

Bloosem vertaalt online doelen van organisaties naar digitale successen. Of het nu gaat om vindbaarheid, zichtbaarheid, merkbekendheid of het genereren van leads; Loosem scoort! Met ruim twintig jaar ervaring is Loosem een onderscheidend digital performance marketingbureau. Met een proactieve betrokkenheid, een hoog kennis- en expertiseniveau ben je bij Loosem verzekerd van resultaat bij elke digitale marketinguitdaging. Loosem werkt voor een breed klantportfolio in midden- en grootbedrijf, b2b en b2c, start-ups en A-merken.

SPECIALISATIE

Bloosem is gespecialiseerd in digital performance marketing en combineert strategie met uitvoering.

Utrecht	Opgericht 2004	www.bloosem.nl
---------	----------------	----------------------------------------------------

DEA.ONLINE

Geen succes gegarandeerd! Wel: een eerlijk verhaal, korte lijnen en specialistische kennis. Succes in digital marketing valt niet te garanderen – wél te maximaliseren. Wij combineren data met jouw en onze expertise om campagnes af te stemmen op wat er nú speelt. We bouwen geen luchtkastelen, maar doordachte campagnes met maximale inzet voor duurzame groei.

SPECIALISATIE

Ons team specialisten staat klaar om jou te helpen met: paid advertising, SEO, marketplaces, CDP's en automation.

Amsterdam	Opgericht 2017	www.dea.online
-----------	----------------	----------------------------------------------------

DEPT®

We helpen je merk een eigen stem te vinden en impact te maken in de cultuur van nu. Met krachtige storytelling, authentieke activiteiten en creatieve concepten die verwachtingen doorbreken, zorgen we dat je opvalt op de plekken waar het telt. Niet alleen door aanwezig te zijn op de juiste kanalen, maar door écht iets te zeggen waar je doelgroep voor openstaat. Onze aanpak combineert strategie met creativiteit en technologie, zodat merken relevant blijven in een wereld die continu verandert. Zo bouwen we aan verbinding, merkvoorkeur en een plek in het hart van je publiek.

SPECIALISATIE

Storytelling, cultuurstrategie, authentieke activiteiten, barrier-breaking creativiteit, datagestuurde inzichten & omnichannel engagement.

Amsterdam	Opgericht 2016	www.deptagency.com
-----------	----------------	------------------------------------------------------------

ELEVATE DIGITAL

De growth marketing agency die jouw groei doelstellingen realiseert. Wij leggen de lat hoger. Iedere keer weer. Wij doen graag net dat stapje extra, op het juiste moment. Met meer dan 20 denkers en doeners werken wij aan het hoogst haalbare resultaat. Wij houden van uitdaging en van succes. Dat maakt ons een team. Wil jij samenwerken met ons als team? We horen graag hoe wij jou kunnen helpen.

SPECIALISATIE

Positionering, SEO & SEA, content marketing, social media advertising, conversie optimalisatie, data-analyse en marketingautomatisering.

Utrecht	Opgericht 2011	www.elevatedigital.nl
---------	----------------	------------------------------------------------------------------

Digital Marketing Agencies

FOLLO

FOLLO is een data driven digital marketingorganisatie met een heldere visie en aanpak. De focus ligt op het verbinden van marketing, data en techniek. Altijd met de eindklant en de CX als uitgangspunt. We anticiperen continu op innovaties in de markt en lopen daardoor voorop in ons vakgebied. Hierdoor profiteren opdrachtgevers van maximaal digitaal resultaat en zijn we voor medewerkers de perfecte groeiplek.

SPECIALISATIE

Data analytics, digital advertising, SEO, SEA, strategie, CRO/CX, webdevelopment, CXO, e-commerce.

Utrecht	Opgericht 2008	www.folloagency.com
---------	----------------	--------------------------------------------------------------

HEERS

Heers werkt met een klein team online junkies voor ongeveer 80 klanten. We zijn niet hip, dus als status belangrijker is dan resultaat moet je niet bij ons zijn. We hebben geen ambitie de grootste te worden, maar willen binnen onze vakgebieden wel graag de beste worden/blijven.

SPECIALISATIE

Zoekmachineoptimalisatie, contentmarketing, advertentiecampagnes, conversieoptimalisatie, technische SEO en webanalytics.

Gorinchem	Opgericht 2013	www.heers.nl
-----------	----------------	------------------------------------------------

IO THE NETHERLANDS

Wij helpen merken vooruit door strategie, technologie en creatie te verbinden tot één sterke digitale ervaring. Van merkontwikkeling tot schaalbare platformen, altijd met de gebruiker centraal. We bouwen digitale oplossingen die werken: slimme platforms, effectieve campagnes en content die merken laat leven. Alles wat we maken is gericht op impact en groei. Met data, cloud en integratie zorgen we voor een schaalbare infrastructuur. En met advies en service design begeleiden we organisaties in hun digitale transformatie. Zo creëren we samen duurzame vooruitgang en bouwen we aan merken die ertoe doen.

SPECIALISATIE

Brand & Experience Design, digitale platformen bouwen, marketingcampagnes op maat, contentcreatie, cloud en data integreren, en transformaties adviseren.

's-Hertogenbosch	Opgericht 2005	www.iodigital.com
------------------	----------------	----------------------------------------------------------

LEVELUP GROUP

LevelUp Group is een groei-georiënteerde samenwerkingsgroep van zes digitale marketingbureaus in Amsterdam en Den Bosch, met meer dan 160 specialisten, gericht op online groei door data-gedreven besluitvorming én een positieve werkomgeving.

SPECIALISATIE

SEO, SEA, conversie-optimalisatie (CRO), web-analytics, A/B-testen, usability-onderzoek, marketing automation & e-mailmarketing, contentcreatie en social media.

Amsterdam	Opgericht 2017	www.levelupgroup.nl
-----------	----------------	--------------------------------------------------------------

Digital Marketing Agencies

MODERN MEDIA HUB

Modern Media Hub is jouw strategische partner voor digitale vooruitgang. Vanuit Den Haag helpen we groeiambitieuze organisaties om slimmer zichtbaar te zijn, beter te presteren en digitaler te werken. Met een team van specialisten ontwikkelen we strategieën en campagnes die resultaat opleveren – of het nu draait om meer leads, sterkere branding of betere digitale processen. Geen modewoorden of vage visies, maar een nuchtere aanpak die werkt. Wij combineren marketing, content en technologie tot een stevige basis voor duurzame groei. Helder, schaalbaar en altijd in co-creatie met onze klanten. Want alleen samen maak je impact die blijft.

SPECIALISATIE

Digitale strategie, content creatie, performancemarketing, branding, data-analyse, SEO, SEA en sociale media optimalisatie.

Den Haag	Opgericht 2018	www.modernmediahub.nl
----------	----------------	------------------------------------------------------------------

PINK

Bij PINK draait alles om de som der delen. Media. Creatie. Technologie. Geen losse schakels, maar een modulaair geheel dat werkt. Voor campagnes die sneller, slimmer en schaalbaarder zijn. In een wereld die nooit stilstaat, moet je marketing dat ook niet doen. Wij bouwen dynamische campagnes die meebewegen (of die zich aanpassen aan) met de context, data en doelgroep. Niet vanuit silo's, maar vanuit één geïntegreerd systeem. Onze kracht zit in de bundeling. Media, creatie en technologie, slim samengebracht. Mediamensen die creatieven begrijpen – en andersom. Met technologie als versneller. Zo activeren we doelgroepen met content die klopt in context én in het Umfeld!

SPECIALISATIE

Mediastrategie, media-inkoop (online & offline), tv & radio, out of home, display & video marketing, social marketing, search, strategie & concepting, content, productie, development, AI, data.

Groningen	Opgericht 2015	www.pinkagency.nl
-----------	----------------	----------------------------------------------------------

YOURFELLOW

YourFellow is een full-service online marketingbureau. We zijn een club van gecertificeerde specialisten en helpen bedrijven door het hele land – en zelfs over de landsgrenzen – dag in dag uit online groeien. Wat de vraag ook is; op basis van onze jarenlange ervaring, de beste tooling en een gedegen aanpak kunnen wij online groei garanderen.

SPECIALISATIE

SEO & SEA, social campagnes, e-commerce growth, conversie-optimalisatie, automation flows & analytics, tooling en strategie.

Zevenbergen	Opgericht 2017	www.yourfellow.nl
-------------	----------------	----------------------------------------------------------



DIGITAL MARKETING AGENCIES

03
LONGLIST

Digital Marketing Agencies

Meer dan 50 medewerkers

Artefact	Utrecht	www.artefact.com
Blauwe Monsters	Haarlem	www.blauwemonsters.nl
Brandfirm	Amsterdam	www.brandfirm.nl
Dept®	Amsterdam	www.deptagency.com
Dtch. Digitals	Borne	www.dtchdigitals.com
Fingerspitz Online Marketing	Breda	www.fingerspitz.nl
FOLLO	Utrecht	www.folloagency.com
Friday	Hardenberg	www.friday.nl
GoldfZh	Utrecht	www.goldfzh.nl
Greenhouse	Eindhoven	www.greenhousegroup.com
HappyHorizon	Eindhoven	www.happyhorizon.com
iClicks	Lelystad	www.iclicks.nl
iO The Netherlands	's-Hertogenbosch	www.iodigital.com
iProspect	Amsterdam	www.iprospect.com
Kinesso	Amsterdam	www.kinesso.com
LevelUp Group	Amsterdam	www.levelupgroup.nl
Maxlead	Oegstgeest	www.maxlead.nl
Merkle Nederland CXM B.V.	Rotterdam	www.merkle.com
MvH Media	Dongen	www.mvhmedia.nl
PINK	Groningen	www.pinkagency.nl
SDIM	Haarlem	www.sdim.nl

Digital Marketing Agencies

Meer dan 50 medewerkers

Seeders	Zwolle	www.seeders.nl
Springbok	Amsterdam	www.springbokagency.com
Tomorrowmen	Groningen	www.tomorrowmen.nl
Traffic Builders	Almere	www.traffic-builders.com
Traffic Today	Deventer	www.traffictoday.nl
Youvia	Amsterdam	www.youvia.nl

Digital Marketing Agencies

Minder dan 50 medewerkers

.CREW	Utrecht	www.yourcrew.online
zmanydots	Tilburg	www.zmanydots.nl
Addurance	Amsterdam	www.addurance.com
AdResults	Groningen	www.adresults.nl
Anglers	Rotterdam	www.anglers.nl
Aspen Digital	Hilversum	www.aspendigital.nl
B.made	Rotterdam	www.bmade.nl
Bambuu	Purmerend	www.bambuu.nl
Bloosem	Utrecht	www.bloosem.nl
Brandmerck	Sneek	www.brandmerck.nl
Catapult Creëert	Hellendoorn	www.catapult.nl
Chase Marketing	Amsterdam	www.chasemarketing.nl
Converseon	Weesp	www.converseon.nl
Conversive	Utrecht	www.conversive.nl
CroudX	Amsterdam	www.croudX.com
daar-om.nl	Groningen	www.daar-om.nl
Dapper - Agency	Rotterdam	www.dapper.agency
DE BANANAS® creative marketing agency	Venlo	www.debananas.nl
DEA.Online	Amsterdam	www.dea.online
DGTLbase	Amsterdam	www.dgtlbase.com
Digital Inside	Utrecht	www.digitalinside.nl

Digital Marketing Agencies

Minder dan 50 medewerkers

Digital Monks	Emmeloord	www.digitalmonks.nl
Direct Impact	Utrecht	www.directimpact.online
DoubleSmart	Gouda	www.doublesmart.nl
Dunion Online Marketing	Volendam	www.dunion.nl
Economy	Delft	www.economy.nl
effectgroep*	Utrecht	www.effectgroep.nl
Effecty	Horst	www.effecty.nl
Elevate Digital	Utrecht	www.elevatedigital.nl
Enabl Digital	Velp	www.enabldigital.com
eResults	Utrecht	www.eresults.nl
eRocket	Breda	www.erocket.nl
Fosby	Bunnik	www.fosby.nl
Gladior	Enschede	www.gladior.com
GoMage	Amsterdam	www.gomage.nl
Gradient	Amsterdam	www.begradient.com
Grow Up Digital	Amsterdam	www.growupdigital.nl
Ha!	Rotterdam	www.ha-marketing.nl
Harvest Digital	Groningen	www.harvestdigital.eu
Heers	Gorinchem	www.heers.nl
Hide and Seek	Amsterdam	www.hide-and-seek.nl
Huray	Mijdrecht	www.huray.nl

Digital Marketing Agencies

Minder dan 50 medewerkers

Increase	Amersfoort	www.increase.nl
KickSo digital agency	Breda	www.kickso.nl
Leadgate Europe	Rotterdam	www.leadgate.nl
LeadLogic	Ermelo	www.leadlogic.nl
Leadrs	Breda	www.leadrs.nl
Leadscope	Amsterdam	www.leadscope.nl
LEQUAL	Amsterdam-Duivendrecht	www.lequal.nl
LocalClicks	Almere	www.localclicks.nl
Make Marketing Magic	Amsterdam	www.makemarketingmagic.com
Manify Agency	Amsterdam	www.manifyagency.com
Markant Internet	Hengelo	www.markantinternet.nl
MarketingKarwei	Nijmegen	www.marketingkarwei.nl
MB effect	Leerdam	www.mbeffect.nl
MediaTrend	Alkmaar	www.mediatrend.nl
Modern Media Hub	Den Haag	www.modernmediahub.nl
Multiply	Zoetermeer	www.multiply.nl
NeoSEM	Barneveld	www.neosem.nl
New Media	Almere	www.new-media.nl
Nextfields	Amsterdam	www.nextfields.com
NSC	Naarden	www.nsc.nl
ODIV	Utrecht	www.odiv.nl

Digital Marketing Agencies

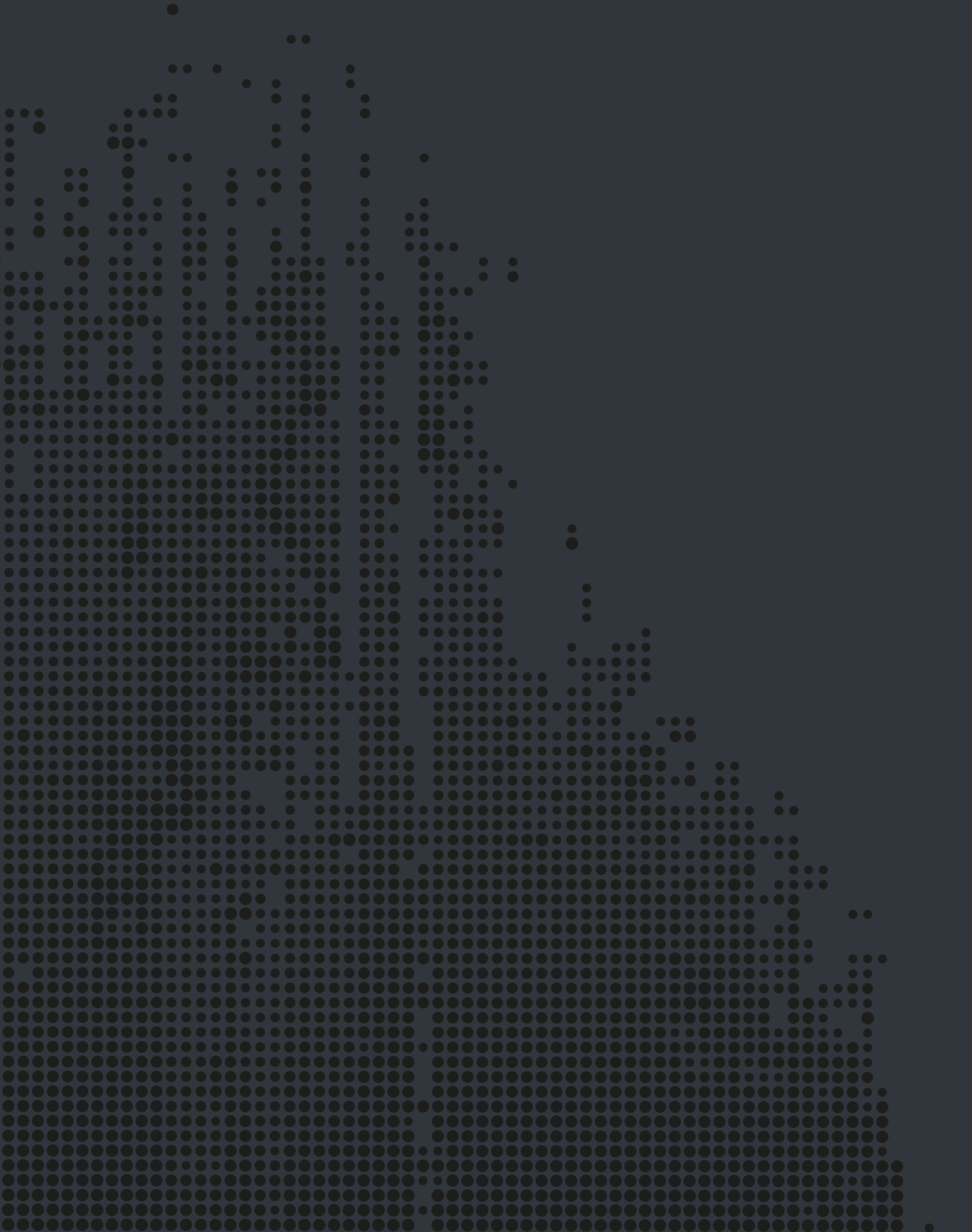
Minder dan 50 medewerkers

Olifant Media	Leiden	www.olifantmedia.nl
ON. Digital Marketing	Groningen	www.ondigitalmarketing.nl
Online Bazen	's-Hertogenbosch	www.onlinebazen.nl
Online Klik	Eindhoven	www.onlineklik.nl
Online Marketing Agency	Ede	www.onlinemarketingagency.nl
Online Marketing Bureau Stramark	Amsterdam	www.stramark.nl
Onwise	Apeldoorn	www.onwise.nl
Onyourline	Nijmegen	www.onyourline.nl
Prodos	Den Dolder	www.prodos.nl
Pure Minds	Kerkrade	www.pureminds.nl
RankingMasters	Haarlem	www.rankingmasters.nl
RED Online Marketing	Utrecht	www.redonlinemarketing.nl
Red Panda Works	Amsterdam	www.redpanda.works
Rockwise	Hoogeveen	www.rockwise.nl
SalesWizard	Arnhem	www.saleswizard.nl
SAM Online Marketing & Webdesign	Leiden	www.samonlinemarketing.nl
schurq.	Purmerend	www.schurq.nl
Semwerkt	Hoorn	www.semwerkt.nl
Social Roots	's-Hertogenbosch	www.socialroots.nl
Sportunity	Apeldoorn	www.sportunity.nu
Stars of the Net	Tilburg	www.starsofthenet.nl

Digital Marketing Agencies

Minder dan 50 medewerkers

SuperRebel.Agency	Breda	www.superrebel.com/agency
Tailor Digital	's-Hertogenbosch	www.tailordigital.nl
The Conversion Department	Rotterdam	www.theconversiondepartment.nl
The Next Ad	Amsterdam	www.thenextad.com
The Underdog	Helmond	www.the-underdog.nl
The Young Digitals	Den Haag	www.theyoungdigitals.nl
TO BE FOUND	Dordrecht	www.tobefound.nl
Tomahawk	Nijmegen	www.tomahawk.nl
Toolszgrow	Breda	www.toolszgrow.nl
Travyk	Heerenveen	www.travyk.nl
Typhoon Hospitality	Amsterdam	www.typhoonhospitality.nl
Unmuted	Amsterdam	www.unmuted.com
Vsee Search Marketing	Deventer	www.vsee.nl
We Boost Brands	Roosendaal	www.weboostbrands.nl
Webton	Hengelo	www.webton.nl
Whello	Amsterdam	www.whello.nl
Wind Mee Online Marketing	Rotterdam	www.windmeeonline.nl
Woeler	Alkmaar	www.woeler.nl
Yonego	Breda	www.yonego.nl
YourFellow	Zevenbergen	www.yourfellow.nl





DIGITAL COMMERCE AGENCIES

CASES

04

Bloosem

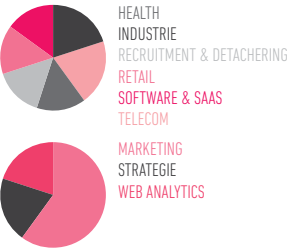
Digital Performance Marketingbureau

BUREAU-IDENTITEIT
Bloosem vertaalt online doelen van organisaties naar digitale successen. Of het nu gaat om vindbaarheid, zichtbaarheid, merkbekendheid of het genereren van leads; Bloosem scoort! Met ruim twintig jaar ervaring is Bloosem een onderscheidend digital performance marketing-bureau. Met een proactieve betrokkenheid, een hoog kennis- en expertiseniveau ben je bij Bloosem verzekerd van resultaat bij elke digitale marketinguitdaging. Bloosem werkt voor een breed klantportfolio in midden- en grootbedrijf, b2b en b2c, start-ups en A-merken.

SPECIALISATIE
Bloosem is gespecialiseerd in digital performance marketing en combineert strategie met uitvoering.

SELECTIE VAN KLANTEN
Simyo, Twinfield, Velde, Geberit, NVZ

- **AANGESLOTEN** Google Partner
- **BEDRIJFSGROOTTE** 12 werknemers
- **OPGERICHT IN** 2004



BLOOSEM
Van Deventerlaan 31-51, 3528 AG Utrecht
035 303 03 20, goedgevonden@bloosem.nl
WWW.BLOOSEM.NL

Daan Huurdeman
Managing Director

Céline Verkade
Teamlead Digital Marketing

Lisa Henriquez
Digital Marketing Consultant

MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/BLOOSEM

SUCCESVOLLE PRODUCTLANCERING MET CUSTOMER JOURNEY



CASE: GEBERIT NEDERLAND
Bloosem begeleidde Geberit bij de lancering van FlowFit, het innovatieve aanvoersysteem. De doelgroepen installateurs, adviseurs en ontwerpers die werken met aanvoerleidingen werden voorheen alleen bereikt via e-mail en direct mailing. Door onze samenwerking kwam er een krachtige online aanpak. Doel: online zichtbaarheid en nieuwe leads. We pasten het Customer Journey-model van Google toe: See, Think, Do, Care. Zo creëerden

we gedurende twee campagne-flights een ideale mix van social advertising, Google Ads en eigen communicatiemiddelen. Naast brede doelgroepen is ook First Party Data (klantenlijsten) benut om bestaande relaties te bereiken en aan te zetten tot interactie. Het resultaat? Een succesvolle lancering met 408% meer leads in vergelijking met andere b2b-campagnes en een lage cost per lead van € 12,90.

WWW.BLOOSEM.NL/CASES/GEBERIT

ONLINE
Sinds februari 2024

[Contact](#)[Over ons](#)[Vacatures](#)

[Product catalogus](#)

[Producten](#)[Inspiratie](#)[Ontwerp & installatie](#)[Services](#)

NOOIT MEER
ZWOEGEN EN ZWETEN

GEBERIT FLOWFIT

GEÏNSTALLEERD IN ÉÉN VLOEIENDE BEWEGING

[MEER INFORMATIE OVER GEBERIT FLOWFIT](#)

INSTALLEREN IN EEN NIEUWE FLOW

Geberit FlowFit is het innovatieve aanvoersysteem dat het perfecte installatieproces mogelijk maakt. Het systeem is makkelijk en intuïtief te gebruiken en biedt een geheel nieuwe ervaring op het gebied van installatietechniek. Alles wat het werk op de bouwplaats moeilijk en omslachtig maakt, behoort tot het verleden. In plaats daarvan maken vloeiende processen, uitstekende ideeën en een hele reeks innovatieve productdetails Geberit FlowFit tot het leidingsysteem van de toekomst.

Introductie aanbieding
Profiteer nu van een aantrekkelijke introductie aanbieding en ervaar zelf alle voordelen van Geberit FlowFit!

[→ Introductie aanbieding](#)

Work Flow
[Comfortabel installeren](#)

Water Flow
[Efficiënte installatie](#)

Data Flow
[Intelligent activeren](#)

Material Flow
[Duurzame aanpak](#)

Geberit
Gesponsord ·

Geberit FlowFit, hét aanvoersysteem van de toekomst. Ervaar het zelf met de gratis demokit!

DE GEBERIT FLOWFIT DEMOKIT
VRAAG HEM NU AAN!

geberit.nl
Bestel een gratis Demokit

Nu bestellen

57 21 opmerkingen 5 keer gedeeld

Vind ik leuk Opmerking plaatsen Delen

▲ Mobile weergave van een advertentie van de FlowFit-campagne. Het kanaal Meta is ingezet voor de Do-fase met als doelstelling leads. Voor deze fase is een retargetingdoelgroep gebruikt. Daarbij zijn meerdere advertentievarianten gebruikt om een optimale prestatie te bereiken.

DEA.Online

Digital marketing agency

BUREAU-IDENTITEIT
Geen succes gegarandeerd! Wel: een eerlijk verhaal, korte lijnen en specialistische kennis. Succes in digital marketing valt niet te garanderen – wél te maximaliseren. Wij combineren data met jouw en onze expertise om campagnes af te stemmen op wat er nú speelt. We bouwen geen luchtkastelen, maar doordachte campagnes met maximale inzet voor duurzame groei.


SPECIALISATIE
Ons team specialisten staat klaar om jou te helpen met: paid advertising, SEO, marketplaces, CDP's en automation.

SELECTIE VAN KLANTEN
Apenheul, DOUXE Hotel Luxury, Envalior, Gladskin, Groendus, Salta Group (LOI, NCOI etc.), VVV Texel


- **AANGESLOTEN** Onderdeel van RM Concepts; Google-, Producthero-, Meta Business- en Spotler-partner
- **BEDRIJFSGROOTTE** 10 werknemers
- **OPGERICHT IN** 2017




DEA.ONLINE
Johan Huizingalaan 763A, 1066 VH Amsterdam
020 237 47 05, hello@dea.online
DEA.ONLINE



Frank van Kampen
Team lead en Senior Marketing Consultant



Tosca Buren
Senior Marketing Consultant



Liza van Hout
Campagnemanager

MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/DEA-ONLINE

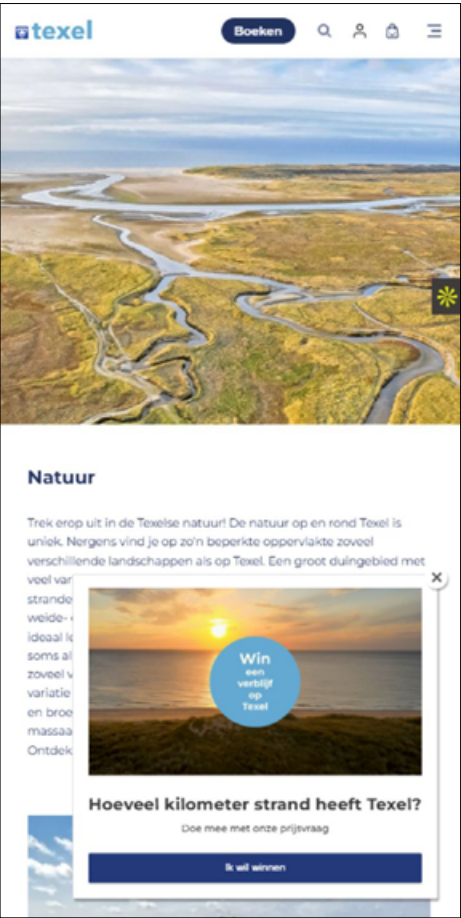
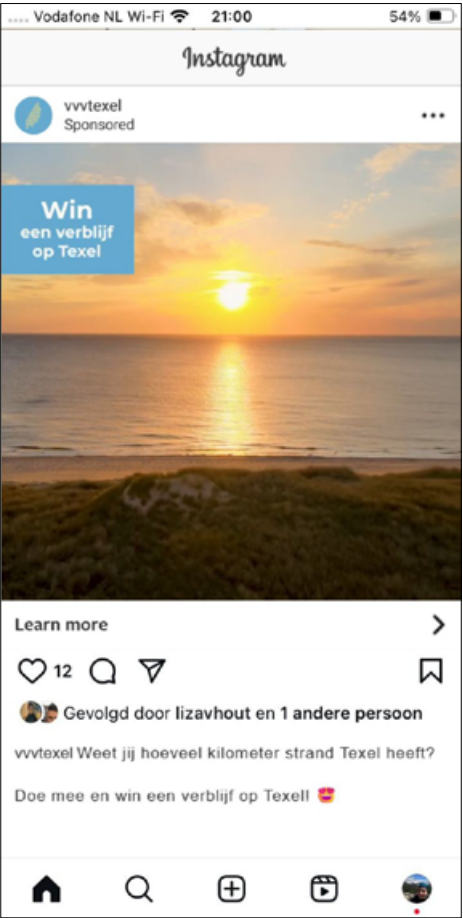
DE MAGIE VAN TEXEL... EN LEADCAMPAGNES



CASE: VVV TEXEL
VVV Texel is hét platform om de mooiste accommodaties op het eiland te boeken. Om meer omzet uit e-mail te halen, zetten zij elk jaar een prijsvraag in met nieuwsbrief-opt-in om nieuwe abonnees te werven in Nederland, België en Duitsland. Dit jaar was het doel: 7.500 nieuwe abonnees. We inspireerden de doelgroep met het thema ‘Ervaar de magie van Texel’. We trokken websitebezoekers over de streep met

Spotler-pop-ups met sfeervolle beelden. Ook verspreidden we de magie van Texel via Meta-ads. Door de nieuwste AI-mogelijkheden met vertrouwde en bewezen lookalike-audiences te combineren, wisten we de CPL (cost per lead) te halveren van € 1 naar € 0,51. Twee keer zoveel leads voor hetzelfde budget dus! Het resultaat: 14.132 nieuwe abonnees na ontdebelling van bestaande abonnees en een blijf klant :-).

TEXEL.NET
ONLINE
Sinds maart 2025



◀ Die lucht, dat strand, die stilte. Eén blik op het beeld en je waant je al op het eiland. Nog niet écht natuurlijk – maar een paar klikken verder maak je kans. Want wie wil nou niet zelf de magie van Texel ervaren?

Dept®

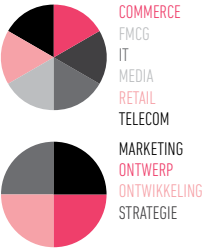
Fullservice digital agency

BUREAU-IDENTITEIT
DEPT® is een global digital agency dat technologie en marketing inzet om merken te helpen voorop te blijven. Met een team van 4.000+ specialisten creëert DEPT® end-to-end digitale ervaringen, gecombineerd met de wendbaarheid van een boutique bureau. Ze werken voor merken als Google, bol, Philips en Just Eat Takeaway. Sinds 2021 is DEPT® klimaatneutraal en B Corp-gecertificeerd.

SPECIALISATIE
DEPT® combineert technologie, creativiteit en marketing voor impactvolle digitale ervaringen.

SELECTIE VAN KLANTEN
Bol, ING, Logitech, Foot Locker, Bolia, Lotus, Omoda, Lufthansa, Rituals

→ **AANGESLOTEN** -
→ **BEDRIJFSGROOTTE** 4000 werknemers
→ **OPGERICHT IN** 2015



DEPT®
Generaal Vetterstraat 66, 1059 BW Amsterdam
088 040 08 88, amsterdam@deptagency.com
DEPTAGENCY.COM



Marten Kuipers
Associate Design Director

Franklin Schamhart
VP of Experience

Harmen Nanninga
Sr. Visual Designer

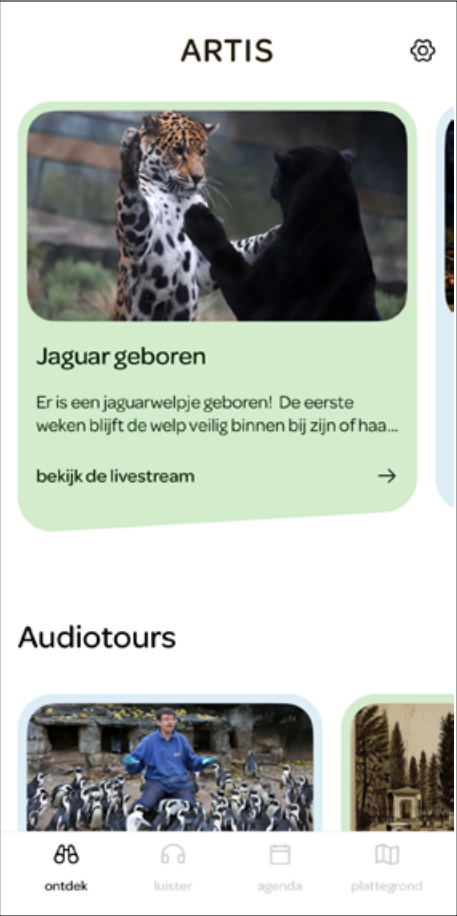
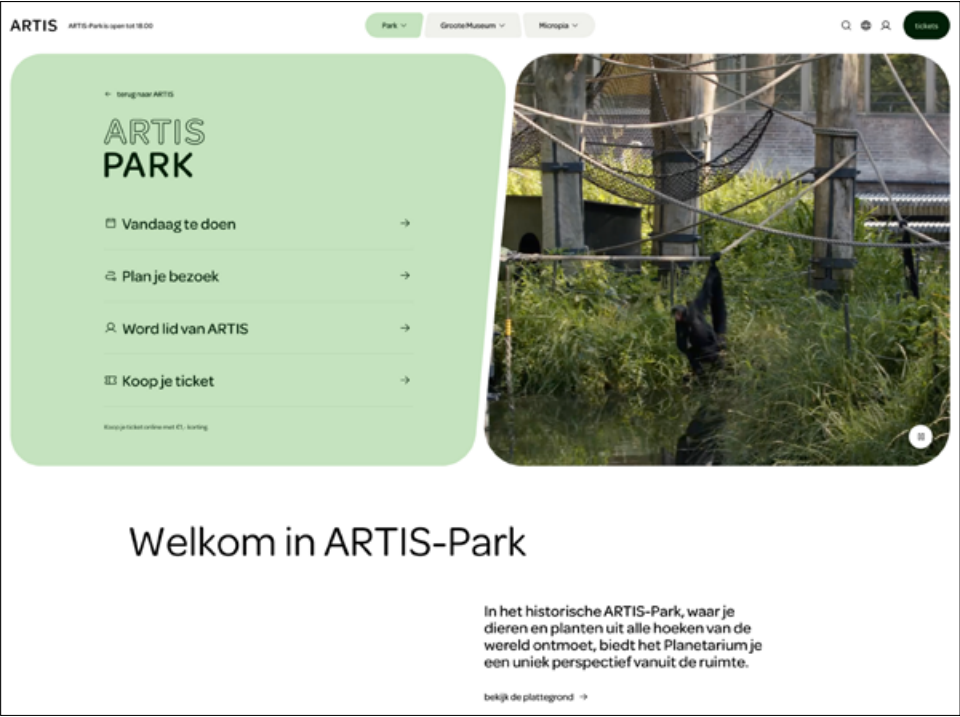
MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/DEPT

DIGITALE INNOVATIE VOOR EEN RIJKERE NATUURBELEVING



CASE: ARTIS
Voor ARTIS, Micropia en het Groote Museum ontwikkelden we een nieuwe identiteit, website en app die bezoekers een vloeiende totaalervaring biedt. We creëerden een contentgedreven platform met interactieve plattegrond, audiotours, brand stories en narrowcasting. Alle touchpoints zijn verbonden via een centraal CMS, met een intuïtieve interface en een look & feel die de natuurlijke ritmes, vormen en patronen weerspiegelt. Sinds de lancering steeg het aantal actieve gebruikers met 50-60% en groeiden de donaties zelfs met 300%. De belangstelling voor evenementen verdubbelde bijna, met 40% meer registraties. “De samenwerking met DEPT® was erg prettig. We zijn trots op het resultaat en kijken ernaar uit om onze bezoekers ARTIS en de natuur te laten ervaren.” Bram Mans, Projectmanager Data & Digitalisering bij ARTIS.

WWW.ARTIS.NL
ONLINE
Sinds 1 December 2024



▲ Met meer dan 11.000 downloads in de eerste maanden verrijkt de ARTIS-app elke interactie met bezoekers, dankzij audiotours en evenementen.

◀ In ARTIS leren bezoekers over de natuur, van de kleinste micro-organismen tot de uitgestrektheid van het heelal. Elke ervaring vult de andere aan, waardoor een samenhangend en uniek aanbod ontstaat dat geen enkele andere dierentuin ter wereld biedt.

FOLLO

Full-service data driven marketingbureau

BUREAU-IDENTITEIT

Follo is een data driven digital marketingorganisatie met een heldere visie en aanpak. De focus ligt op het verbinden van marketing, data en techniek. Altijd met de eindklant en de CX als uitgangspunt. We anticiperen continu op innovaties in de markt en lopen daardoor voorop in ons vakgebied. Hierdoor profiteren opdrachtgevers van maximaal digitaal resultaat en zijn we voor medewerkers de perfecte groeiplek.

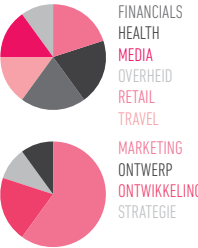
SPECIALISATIE

Data analytics, digital advertising, SEO, SEA, strategie, CRO/CX, webdevelopment, CXO, e-commerce.

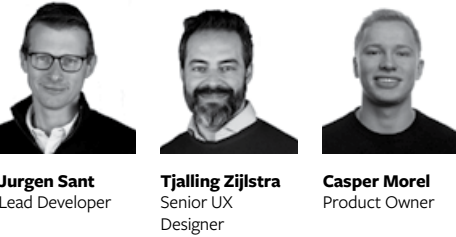
SELECTIE VAN KLANTEN

Blokker, Hünkemoller, Achmea, HEMA, Decathlon, Van der Valk, Kwikfit, Heineken Experience, Simyo, Pluto Sport

- **AANGESLOTEN** DDMA
- **BEDRIJFSGROOTTE** 90+ werknemers
- **OPGERICHT IN** 2008



FOLLO
Papendorpseweg 91, 3528 BJ Utrecht
085 303 58 68, info@folloagency.com
FOLLOAGENCY.COM



MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/FOLLO

B2B-E-COMMERCE VOOR DEALERNETWERK



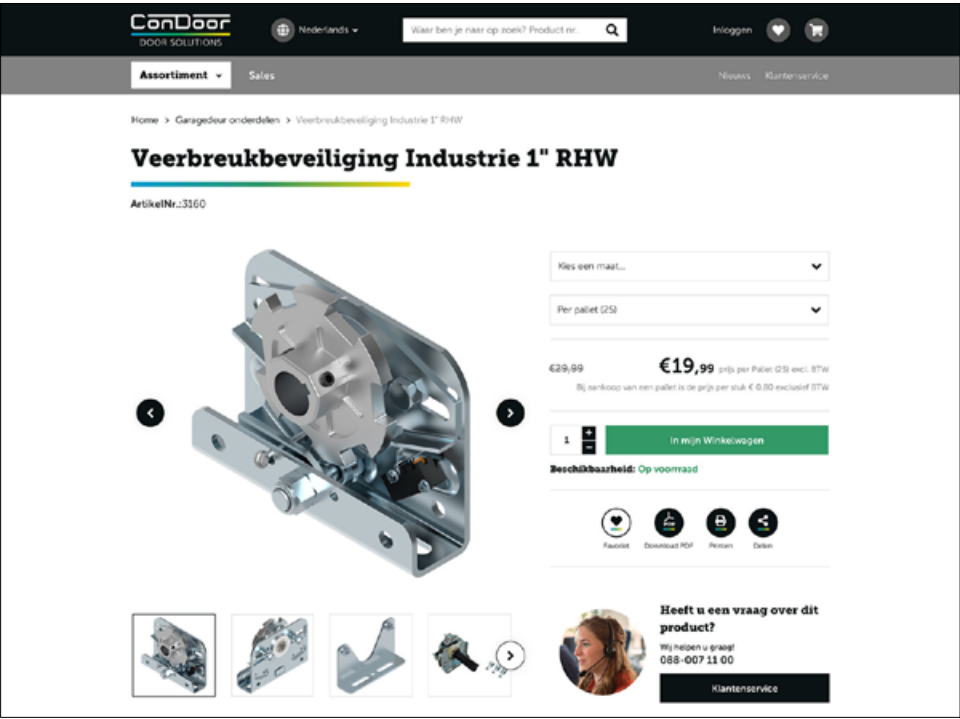
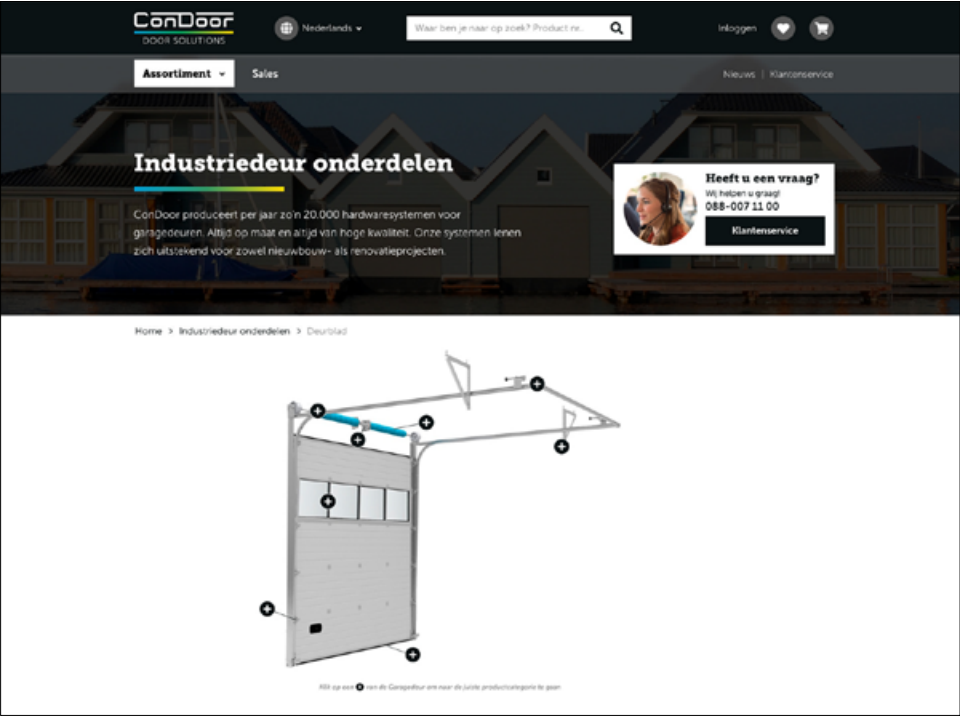
CASE: CONDOOR DOOR SOLUTIONS

ConDoor Door Solutions is een toonaangevende producent van overheaddeuren voor bedrijfsgebouwen en woonhuizen in heel Europa. Via een uitgebreid netwerk van zelfstandige dealers levert ConDoor Door Solutions kwaliteitsdeuren (onder hun eigen naam!) aan bedrijven en huizenbezitters. Een geïntegreerd b2b-e-commerceplatform is van essentieel belang

om het dealernetwerk te ondersteunen. Dealers kunnen zelf onderdelen – en in de toekomst zelfs volledig geconfigureerde producten – bestellen. De website integreert volledig in Microsoft BC-365, waardoor een gerichte prijsstrategie kan worden ingezet. Ook bevat de website veel customer centric-elementen voor de beste gebruikerservaring.

WEBSHOP.CONDOOR.COM

ONLINE
Sinds 2022



▲ Elke dealer heeft zijn eigen prijsafspraken, deze zijn direct geïntegreerd in de webshop. Zo ziet de dealer altijd de prijs die voor hem van toepassing is.

◀ In de webshop kun je zelfs complexe maatwerkproducten direct configureren en bestellen. Deze functionaliteit zorgt voor een hoge mate van efficiëntie en gemak voor de gebruiker, de dealer.

Heers

Online marketingbureau

BUREAU-IDENTITEIT

Wij helpen bedrijven groeien met online leadgeneratie via SEO en social advertising. Geen loze beloftes, wel meetbare resultaten. Met jarenlange ervaring, duidelijke communicatie en een heldere aanpak zorgen wij voor meer zichtbaarheid, leads en omzet uit jouw marketingbudget.

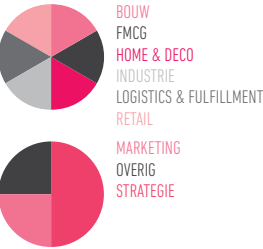
SPECIALISATIE

SEO- & SEA-bureau.

SELECTIE VAN KLANTEN

Van Boxtel Hoorwinkels, DHL eCommerce, Kedge, Holmatro, ERU, Walra, 100% Leuk, Branderij Joost

- AANGESLOTEN -
- BEDRIJFSGROOTTE 10 werknemers
- OPGERICHT IN 2013



HEERS

Westwagenstraat 81, 4201 HE Gorinchem
0183 23 00 72, info@heers.nl
WWW.HEERS.NL



Wende
Teamlead & senior
SEO-specialist



Roderick
Eigenaar/Online
marketeer

MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/HEERS

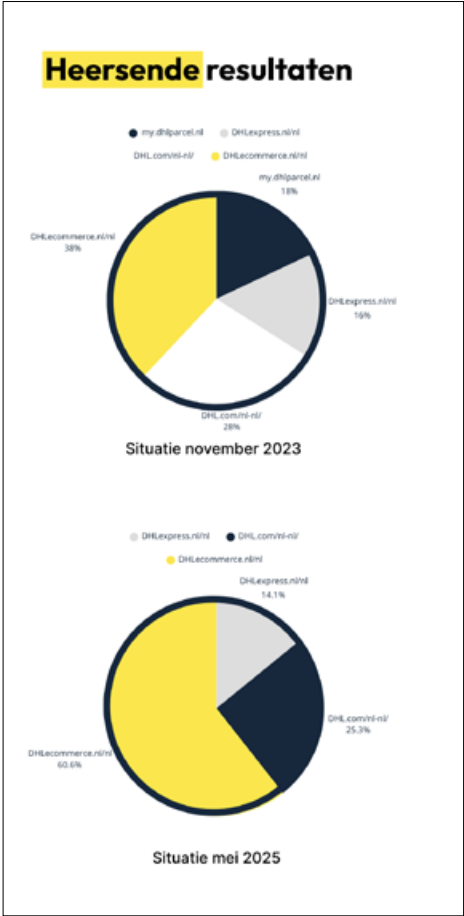
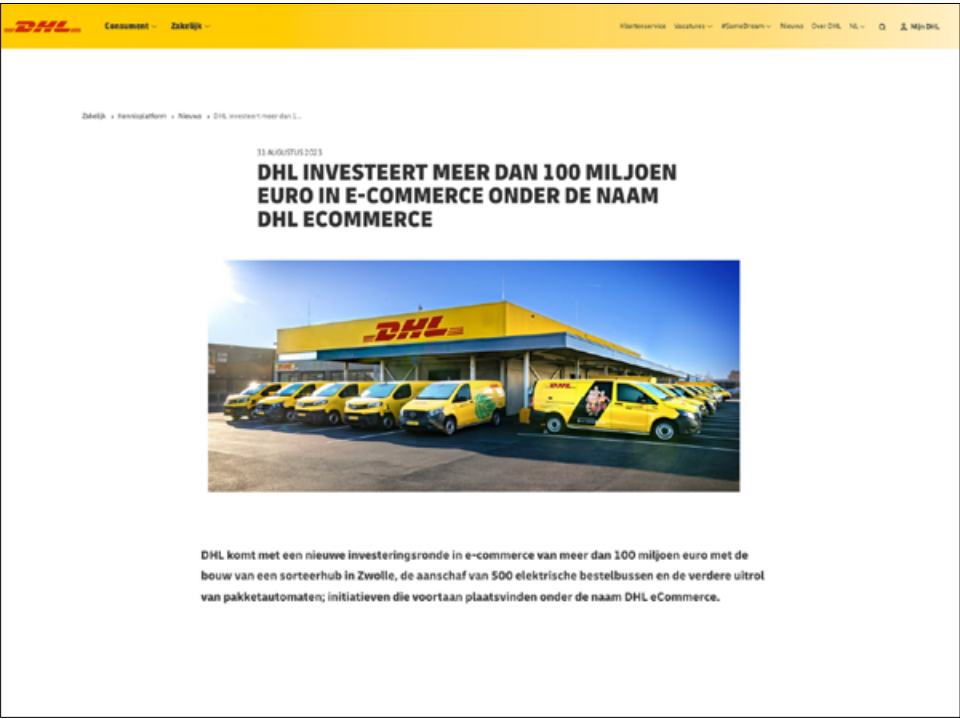
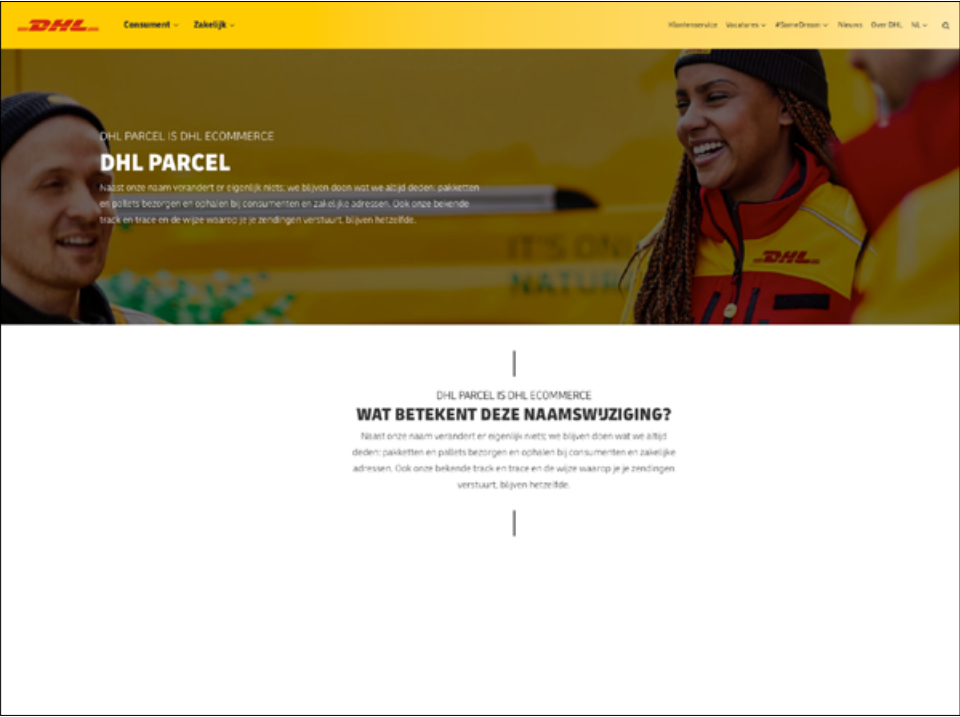
GESLAAGDE MIGRATIE VAN PAKKETBEZORGDIENT



CASE: DHL ECOMMERCE

In oktober 2023 werd DHL Parcel, DHL eCommerce. Wij hielpen DHL met de SEO-migratie. Het doel: het organische verkeer uit zoekmachines behouden op het nieuwe domein. Dan denk je: we regelen alles strak, en dan behouden we het verkeer. En ja, technisch ging het top. We migreerden DHL Parcel naar DHL eCommerce zonder dat non-branded posities last hadden. Na de migratie zagen we onverwachte schommelingen op branded zoektermen. Ze

waren niet technisch van aard, maar kwamen door de aanwezigheid van meerdere DHL-websites in de zoekresultaten. Onze oplossing? De contentstrategie aangepast richting support, linkbuilden én URL-uitsluitingen. Het resultaat? Een sterk herstel in zichtbaarheid. De rankings? ‘DHL’ van 8 naar 2, ‘DHL tracking’ van 9 naar 2, ‘DHL punt’ van 6 naar 1 en ‘DHL pakket versturen’ van 5 naar 1!



▲ In de zoekresultaten zijn grote stappen gezet. Topposities behaald op o.a. ‘DHL’ (van 8 naar 2), ‘DHL tracking’ (van 9 naar 2), ‘DHL punt’ (van 6 naar 1) en ‘DHL pakket versturen’ (van 5 naar naar 1).

◀ De optimalisaties werpen duidelijk hun vruchten af: er is een indrukwekkende stijging van 21,1% in traffic value gerealiseerd ten opzichte van zowel DHL.com als DHL Express.

Modern Media Hub

Social Media & Webdevelopment bureau

BUREAU-IDENTITEIT
Modern Media Hub combineert technische expertise met creatieve visie. Als partner in digitale groei leveren we al zeven jaar meetbare resultaten via krachtige content, slimme strategieën en converterende websites. Vanuit Den Haag en Rotterdam verbinden we Nederlandse nuchterheid met internationale allure. Onze aanpak: innovatief, resultaatgericht en persoonlijk. Alles in-house, van strategie tot implementatie.


SPECIALISATIE
Social-medimarketing, foto en videografie, webdesign en development.

SELECTIE VAN KLANTEN
GeriCall, Participatiekeuken, De Passage, Palace Promenade, Moya Tapasbar, Millers, Millers Nightlife, Hop&Stork


→ **AANGESLOTEN** -
→ **BEDRIJFSGROOTTE** 11 werknemers
→ **OPGERICHT IN** 2018




MODERN MEDIA HUB
Binckhorst 36, 2516 BE Den Haag
0612459429, info@modernmediahub.nl
WWW.MODERNMEDIAHUB.NL



Sebastiaan Bergen Henegouwen
Eigenaar



Floris Boers
Team Lead Development



Naomi Reesing
Team Lead Social

MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/MODERN-MEDIA

SOCIAL MEDIA ALS MOTOR VOOR ZORGWERVINGSSUCCES



CASE: GERICALL
GeriCall had nauwelijks online zichtbaarheid en geen social-mediakanalen, waardoor ze een belangrijk communicatiekanaal met zorgprofessionals misten. In een krappe arbeidsmarkt konden ze hun innovatieve werkomgeving en medische expertise onvoldoende uitdragen. Modern Media Hub ontwikkelde een geïntegreerd social-media-ecosysteem met een strategische contentkalender, gericht op drie pijlers:

medische expertise, technologische innovatie en werknemersverhalen. We creëerden herkenbare contentreeksen, professionele fotografie en video's, en een dashboard voor prestatie-inzicht. Binnen zes maanden stegen bereik, betrokkenheid en sollicitaties sterk. Vier specialistische functies werden ingevuld via LinkedIn. GeriCall is nu stevig gepositioneerd als innovatieve speler in de ouderenzorg.



PINK

Full-service Digital Agency

BUREAU-IDENTITEIT

Bij PINK draait alles om de som der delen. Geen losse schakels, maar een modulaair geheel dat werkt. Voor campagnes die sneller, slimmer en schaalbaarder zijn. In een wereld die nooit stilstaat, moet je marketing dat ook niet doen. Wij bouwen dynamische campagnes die meebewegen met de context, data en doelgroep. Niet vanuit silo's, maar vanuit één geïntegreerd systeem. Onze kracht zit in de bundeling. Media, creatie en technologie, slim samengebracht. Mediamensen die creatieven begrijpen – en andersom. Met technologie als versneller. Zo activeren we doelgroepen met content die klopt in context én in het Umfeld!

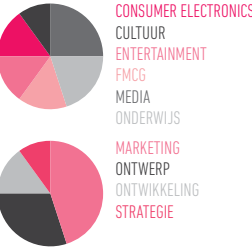
SPECIALISATIE

Mediastrategie, media-inkoop (online & offline), tv & radio, out of home, display & video marketing, social marketing, search, strategie & concepting, content, productie, development, AI, data.

SELECTIE VAN KLANTEN

DPG, Naïf, Museumvereniging, Qmusic/Joe, Independer, Videoland, MediaMarkt, Q8/Tango, Zwitserleven, DeeL & OBA

- **AANGESLOTEN** VIA, Adformatie
- **BEDRIJFSGROOTTE** 70 werknemers
- **OPGERICHT IN** 2015



PINK

Gedempte Zuiderdiep 24, 9711 HG Groningen
050 211 07 63, info@pinkagency.nl
WWW.PINKAGENCY.NL



Panji Widoyono
Lead Creative
Studio

Amber Padding
Project Manager

Hanne Weessies
Social Consultant

MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/PINK

HAD IK DE APP MAAR GECHECKT...



CASE: BUIENRADAR

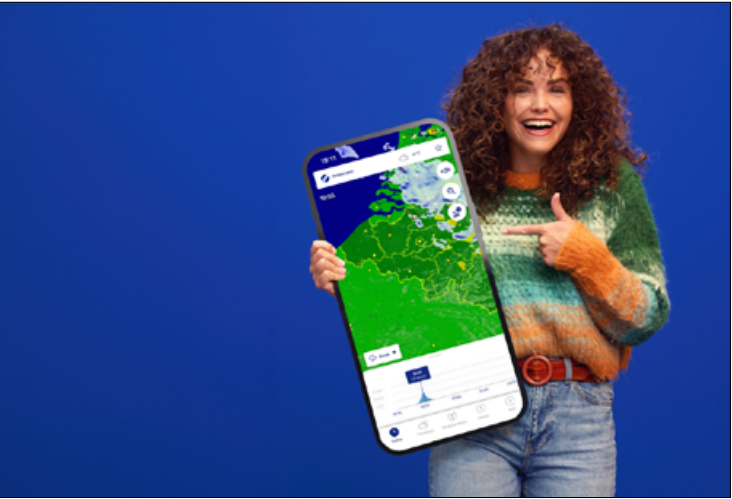
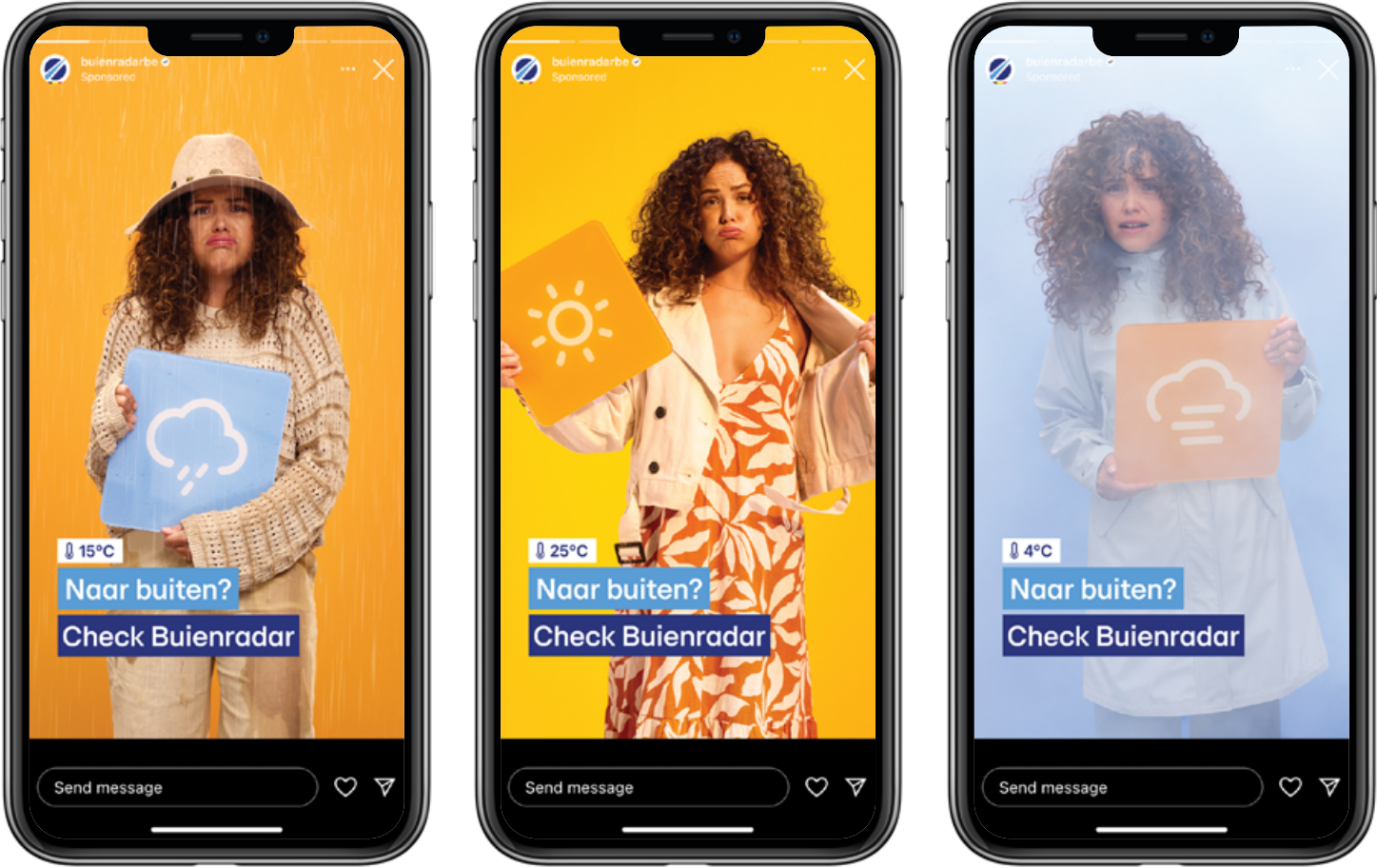
Een campagne waarmee Buienradar zijn positie in Vlaanderen én de Buienradar-app wil boosten. Weer bepaalt het dagelijkse ritme. Tegelijk verstoort het dat ritme. Ons vertrekpunt? Relevantie door actualiteit, relevantie door herkenbaarheid. Zo leggen we per seizoen de meest voorkomende weertypen vast, waarbij de modellen niet gekleed zijn op het weer

(mismatch). Elke visuele uiting krijgt specifieke codes, zodat de juiste visual tijdens het juiste weer verschijnt. Tegelijk schieten we een zesde variant, wél met juiste kleding, een glimlach op het gezicht + grote telefoon (Buienradar-app). Een ad die automatisch meeverandert met weer, temperatuur, seizoen, locatie en feed? Relevanter wordt het niet!

WWW.BUIENRADAR.NL

ONLINE

Sinds april 2006



▲ Welke momenten blijven in je hoofd? Precies! De momenten dat je totaal verkeerd gekleed bent voor het weer dat op je afkomt. Leuk dus, om deze momenten per seizoen en weertype uit te lichten...

YourFellow

Performance Agency

BUREAU-IDENTITEIT
YourFellow is een fullservice online marketingbureau. We zijn een club van gecertificeerde specialisten en helpen bedrijven door het hele land – en zelfs over de landsgrenzen – dag in dag uit online groeien. Wat de vraag ook is; op basis van onze jarenlange ervaring, de beste tooling en een gedegen aanpak kunnen wij online groei garanderen.

SPECIALISATIE
SEA, SEO, Social media, Marketplaces, Display & Video marketing.

SELECTIE VAN KLANTEN
BBQ Experience Center, Olcay Gulsen Beauty
Aurelien Online, Scania

→ **AANGESLOTEN** -
→ **BEDRIJFSGROOTTE** 15 werknemers
→ **OPGERICHT IN** 2017



YOURFELLOW
Noordhaven 50, 4761 DB Zevenbergen
016 885 26 45, info@yourfellow.nl
WWW.YOURFELLOW.NL



Michael Oomen
CEO



Paul Rombouts
CIO



Stefan Klok
CHRO

MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/YOURFELLOW

ADVIES OP BASIS VAN SKIN CARE QUIZ



CASE: OLCAY GULSEN BEAUTY
In de See-fase zetten we een Meta-trafficcampagne (Facebook & Instagram) op om tienduizenden nieuwe bezoekers naar onze Skincare Quiz te leiden. We sloten bestaande klanten uit om nieuwe leads te genereren. De quiz verzamelde waardevolle huidgegevens, die synchroniseerden met Shopify en Klaviyo. Dankzij tags in Klaviyo zagen we iemands huidtype en

gebruikten we deze info voor gepersonaliseerde carouseladvertenties op Meta. Zo kreeg iemand met een droge huid producten te zien die helpen bij haar specifieke probleem, met bijpassende content en copy. Dit zorgde voor relevantere advertenties, hogere engagement en betere conversies.

OLCAYGULSEN.NL
ONLINE
Sinds juni 2024



▲ Nieuwe klanten aantrekken. YourFellow hielp OGB met het werven van nieuwe klanten via social media ads (Meta & TikTok) en Google Shopping. We richtten ons op mensen die Olcay Gulsen nog niet volgen, waardoor het webshopbereik groeide. Klanten die bestellen, keren vaak terug – een teken van tevredenheid.

◀ Quiz voor persoonlijke advertenties. De skincaremarkt is competitief, dus personalisatie is cruciaal. Met de Skincare Quiz gaven we tienduizenden vrouwen persoonlijk huidadvies. De verzamelde data gebruiken we later voor gerichte advertenties, zodat we perfect inspelen op hun specifieke huidbehoefte.

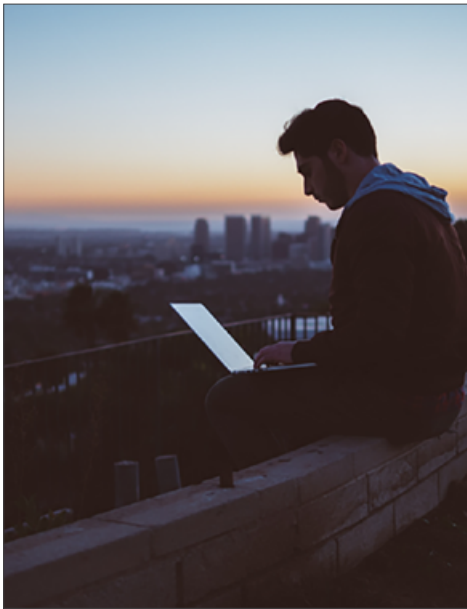
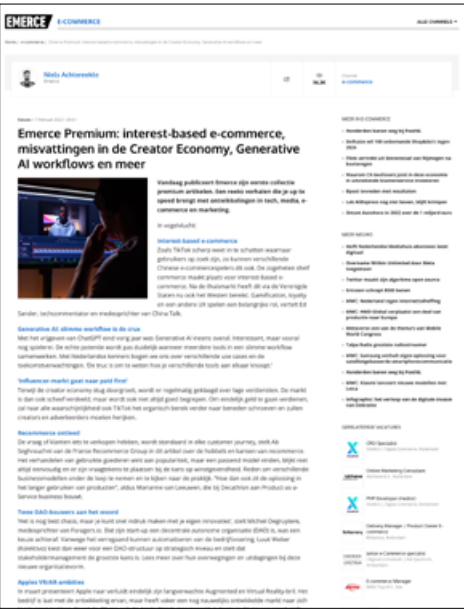
**OVER
EMERGE**

03

Emerce

Het mediaplatform over digital business en marketing

Emerce is het multichannelplatform over online business en marketing. Het biedt managers en ondernemers in e-business inspiratie, kennis en concrete tools voor innovatieve marketing en business. Dit gebeurt op verschillende manieren: met 24/7 nieuws via emerce.nl, Emerce Academy, Emerce 100, Agency Guide, Emerce TV, events, mobile en social media.



NIEUWS
Met 525.000 maandelijkse bezoekers is Emerce.nl een van de meest bezochte websites over media, marketing en e-business in Nederland. Naast de website houdt Emerce dagelijks meer dan 150.000 volgers op de hoogte van het laatste nieuws via diverse kanalen, zoals de e-mailnieuwsbrieven en socialmediafeeds.

emerce.nl

PREMIUM
Met Emerce Premium krijg je direct onbeperkt toegang tot premiumartikelen. Dit is content die net dat stapje verder gaat: de laatste updates in je vakgebied tot in detail kennen? Een complex niche-onderwerp? Je leest het met Emerce Premium én draagt bij aan onafhankelijke journalistiek.

emerce.nl/over-emerce/abonneren
of account.emerce.nl/

ACADEMY
Emerce Academy leidt je als e-businessprofessional op tot digital innovator. Hiervoor selecteert Emerce de beste professionals uit de business. Onze docenten werken met praktijkgerichte cases en geven je persoonlijke aandacht, waardoor je de theorie direct de volgende dag kunt toepassen. Dit zorgt voor een hoog rendement uit de training. Alle trainingen binnen Emerce Academy zijn kleinschalig van opzet, dit biedt je een uitgelezen kans om je netwerk uit te breiden.

emerce.nl/academy

EMERCE TV
Met de komst van video is Emerce inmiddels getransformeerd tot een online mediabedrijf. Video is een belangrijke pijler geworden en is ondergebracht onder Emerce TV. Emerce publiceert jaarlijks meer dan tweehonderd talks, ingedeeld in collections op het gebied van business, marketing, e-commerce en tech.

Een overzicht van alle collections vind je op emerce.nl/tv


AWARDS
Emerce organiseert de Website van het Jaar en de Dutch Interactive Awards. De Dutch Interactive Awards zijn dé prijzen voor het allerbeste interactieve werk van Nederlandse makers. De Website van het Jaar-verkiezing is de jaarlijkse online publieksprijs voor de beste en populairste websites in Nederland. Gebruikers beoordelen op meer dan dertig categorieën hun favorieten op inhoud, navigatie, design en in welke mate zij de site zouden aanbevelen aan anderen.

dutchinteractiveawards.nl & websitevhjaar.nl

EVENTS
Emerce organiseert acht events op het gebied van business, marketing, e-commerce en tech. Met titels als Emerce Retail, Emerce Conversion & Analytics, E-commerce Live!, Digital Marketing Live! en Emerce EDAY.

Check de data en locaties op emerce.nl/events

Het mediaplatform over digital business en marketing



The image shows the front cover of the 'EMERCE AGENCY GUIDE' for 2025. The cover is white with a large, bold, black title 'EMERCE' on the left and 'AGENCY GUIDE' in a smaller, black, sans-serif font inside a white rectangular box on the right. Below the title, the subtitle 'FULL SERVICE DIGITAL AGENCIES 2025' is written in a bold, black, sans-serif font. The background of the cover is a light gray with a subtle, repeating pattern of small, dark, stylized human figures or shapes. At the bottom of the cover, there is a small, black, sans-serif text block that reads: 'DE MEEST COMPLETE GIDS VOOR OPDRACHTGEVERS VAN ONLINE PROJECTEN'.

EMERCE

AGENCY GUIDE

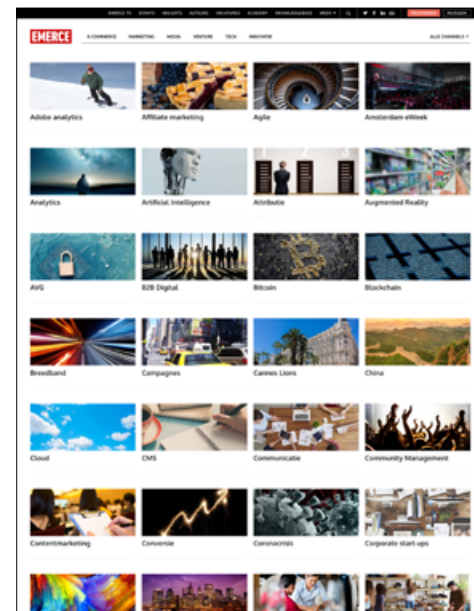
FULL SERVICE DIGITAL AGENCIES 2025

DE MEEST COMPLETE GIDS
VOOR OPDRACHTGEVERS
VAN ONLINE PROJECTEN

emergejobs.nl



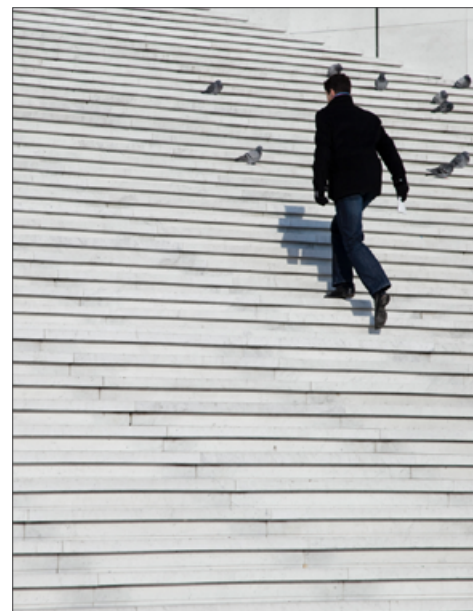
emercejobs.nl



emercejobs.nl

A dense grid of various startup logos, including recognizable ones like Uber, Airbnb, and Facebook, alongside many smaller, less-known brands. The logos are arranged in a roughly rectangular pattern, filling most of the page. Some logos are larger and more prominent, while others are smaller and more subtle. The colors and styles of the logos vary widely, reflecting the diversity of the startup ecosystem. The overall impression is one of a vibrant and growing market of new businesses.

emercejobs.nl



emercejobs.nl



