

Praktijkvoorbeeld totaaloplossing in een marketingabonnement

Type bedrijf: adviesbureau, heeft trajecten met opdrachten vanaf € 8.000 bij een 3-maandentraject.

Verzoek aan ons: onze omzet loopt terug. Hoe pakken we onze marketing en contentmarketing aan voor een gezonde bedrijfsvoering? En ruimte om eindelijk eens 3 weken op vakantie te kunnen?

Na een kennismakingsgesprek en de acceptatie van onze offerte planden we op korte termijn onze eerste sessie...

[Marketingabonnement](#) praktijkvoorbeeld

Maand 1

Besproken in sessie: de voorbereiding en start marketingjaartraject

- Analyse metingen huidige marketingactiviteiten (VVT)
- Nulmeting huidige resultaten (VVT)
- Doelen stellen (VVT samen met adviesbureau)
- Bepalen eerste verbeterpunten (samen)
- Marketingteamleden voor de uitvoering van de acties bepalen: 2 medewerkers.

Resultaat uitvoering acties

1. Doelstelling toekomstige taakverdeling marketingactiviteiten
2. Globaal marketingplan en eerste acties op basis van metingen en doelstellingen.

Maand 2

Besproken in sessie

- Website vernieuwen: webbouwer inschakelen (VVT)
- Keywords bepalen (VVT onderzoek, overleg met adviesbureau)
- Teksten pages (adviesbureau met training VVT).

Resultaat uitvoering acties

1. Een professionele, eenvoudige website
2. Vindbaarheid verbeterd door Google ranking
3. Bezoekersaantal website stijgt.

Maand 3

Besproken in sessie

- Website: laatste pages en puntjes op de i (adviesbureau met training VVT)
- Nieuwe visitekaartjes (adviesbureau met hun vormgever)

Contentmarketing:

- Mindmap per hoofdonderwerp voor blog per doelgroep (2 doelgroepen) (samen)
- Onderwerpenboom voor de 2 bestaande nieuwsbrieven (samen)
- Onderzoek waar doelgroepen zich bevinden (VVT)
- Analyse oude content: blog, nieuwsbrief en social media (VVT)
- Eerste 5 artikelen updaten (VVT, input adviesbureau) en verspreiden via planning (adviesbureau, training VVT)
- Socialmediaprofielen updaten (adviesbureau, training VVT)
- Gratis weggever creëren, plaatsen en verspreiden voor groei e-maillijst (samen).

Resultaat uitvoering acties

1. Vindbaarheid verbeterd door Google ranking
2. Bezoekersaantal website verdubbeld
3. Leads e-maillijst bijna verdubbeld
4. Een contentmarketingstrategie en -plan/-planning die overzicht en rust geven
5. 2 nieuwe offerte-aanvragen voor jaartrajecten.

Maand 4

Besproken in sessie

Bibliotheek aan nieuwe artikelen opbouwen:

- 6 artikelen (her)schrijven (VVT)
- De artikelen verspreiden, ook via facebookadvertenties (adviesbureau, training VVT)

- 1^e nieuwsbrief uit naar 3 doelgroepen (adviesbureau, training VVT)
- Idee uitwerken uitbrengen papieren 3-maandelijkse nieuwsbrief/krant (samen).

Resultaat uitvoering acties

1. Vindbaarheid verbeterd door Google ranking
2. Bezoekersaantal website groeit
3. Online netwerk groeit
4. 1 nieuwe opdracht: halfjaartraject, 2 dagen per week voor 1 adviseur.

Maand 5

Besproken in sessie

- Evalueren gemeten resultaten afgelopen maanden (metingen VVT, evaluatie samen)
- Aantrekken vormgever voor 3-maandelijkse krant (4 - 6 pagina's) (VVT)
- Creëren 1^e krant en promotie aanbod (interviews klanten VVT, schrijven VVT. Verzending adviesbureau)
- 4 artikelen schrijven (VVT) en online verspreiden (adviesbureau)
- Teksten website fijn slijpen a.h.v. metingen (VVT).

Resultaat uitvoering acties

1. E-maillijst groeit
2. Netwerk groeit
3. Aantal websitebezoekers groeit
4. Vindbaarheid verbeterd door Google ranking
5. 2 nieuwe groepstrainingen, 4 dagen voor 2 trainers.

Maand 6

Besproken in sessie

- Metingen en evaluatie resultaten

Bijstellen strategie: social media, blog/nieuwsbrief en promotie:

- Elke week een blog (VVT) en meer insteken LinkedIn als platform (adviesbureau)
- 2 pages website fijn slijpen (adviesbureau, schrijfbegeleiding VVT)
- Slecht scorende content verwijderd (adviesbureau)
- SEO 3 artikelen bijstellen (VVT)
- Promotie aanbod via nieuwsbrief en in volgende krant (samen).

Resultaat evaluatie en uitgevoerde acties deze maand

1. Vindbaarheid verbeterd door Google ranking
2. Aantal webbezoekers gestegen met 400% vanaf 2^e maand
3. E-maillijst gegroeid met 400 leads vanaf 3^e maand
4. Online netwerk met 30% gegroeid
5. 1 nieuw jaartraject, 1 dag per week voor 1 adviseur
6. 2 nieuwe offerte-aanvragen.

Maand 7

Besproken in sessie

- Gebruikelijke blog en nieuwsbrief (VVT) en socialmediaberichten (adviesbureau)
- 2^e krant uitbrengen volgende maand met promotie nieuwe training: opzet maken (samen met vormgever)
- Nadenken over decemberactie en persbericht (samen).

Resultaat uitvoering acties

1. Vindbaarheid verbeterd door Google ranking
2. E-maillijst groeit
3. Bezoekersaantal website groeit
4. 1 nieuw jaartraject, 2 dagen per week voor 1 adviseur.

Maand 8

Besproken in sessie

- Gebruikelijke contentactiviteiten (VVT/begeleiding VVT)
- 2^e krant versturen (samen)
- Decemberactie uitrollen (VVT/begeleiding VVT)
- Persbericht versturen (VVT/begeleiding VVT).

Resultaat uitvoering acties

1. Bijna 100% meer bezoekers website
2. Vindbaarheid verbeterd door Google ranking
3. 200 nieuwe leads e-maillijst
4. 2 nieuwe offerte-aanvragen jaartrajecten
5. 1 nieuw jaartraject, 1 dag per week voor 1 adviseur
6. 3 nieuwe teamtrainingen, 1 dag per 2 weken (3 maanden lang) voor 2 trainers.

Maand 9

Besproken in sessie

- Metingen en evaluatie resultaten
- Vragenlijst naar offline en online netwerk (samen, adreslijst krant en e-maillijst)
- Gebruikelijke contentactiviteiten (VVT/begeleiding VVT)
- Videospecialist inhuren (VVT)
- Video maken voor homepage (adviesbureau met videospecialist).

Resultaat uitvoering acties

1. Aantal bezoekers website stijgt
2. Vindbaarheid verbeterd door Google ranking
3. E-maillijst groeit
4. 1 jaartraject erbij, 2,5 dag per week in beginsel, 1 adviseur
5. 1 offerte-aanvraag voor jaartraject.

Maand 10

Besproken in sessie

- Gebruikelijke contentactiviteiten (VVT/begeleiding VVT)
- Ideeën uitwerken 3^e krant volgende maand op basis van uitkomsten vragenlijst (samen).

Resultaat uitvoering acties

1. Verdere stijging/groei aantallen e-maillijst, ranking, netwerk en websitebezoekers.

Maand 11

Besproken in sessie

- Gebruikelijke contentactiviteiten (VVT/begeleiding VVT)
- 3^e krant uitbrengen

Resultaat uitvoering acties

2. Stabiele stijging/groei aantallen e-maillijst, ranking, netwerk en websitebezoekers
3. 2 nieuwe offerte-aanvragen

Maand 12

Besproken in sessie

- Metingen en evaluatie
- Nieuwe strategie aankomend jaar: blijft grotendeels hetzelfde + conferentie organiseren
- Advertorial landelijk vakblad en deze verspreiden via online content (VVT/begeleiding VVT)
- Verder overdragen lopende zaken en afspraken begeleiding aankomend jaar waar nodig: halfjaartraject met nieuw abonnement, 0,5 dag in de week begeleiding op locatie.

Resultaat uitvoering acties

1. Stabiele stijging/groei ranking, netwerk en aantal websitebezoekers
2. Groei e-maillijst met 100 nieuwe inschrijvingen
3. 2 nieuwe jaartrajecten, 1 dag per week, 1 a 2 adviseurs/trainers.

Omdat het bureau zelf geen tijd heeft om veranderingen in marketing en contentmarketing in de gaten te houden, stellen wij hen op de hoogte via een status- en brainstormsessie. Dit doen we eens per jaar. Op basis van ons marketingadvies stellen ze zelfstandig hun strategie bij.

Wij verzorgen nog steeds de invulling van alle content. Is het te druk, dan klopt het bureau aan voor extra ondersteuning bij de andere activiteiten.