

KICK-OFF MEETING

PARTNER: SALES

Contact: amy@dezaak.nl | 020 303 26 32



INHOUDSOPGAVE

01 WERKWIJZE

02 CAMPAGNE Doel & targets

03 MEDIA INZET Media onderdelen Planning

04 CUSTOMER JOURNEY

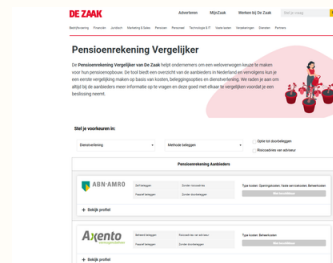
05 PLANNING

06 UITINGEN Advertorial Dedicated mailing Socials

360 GRADEN BENADERING

Met De Zaak bereik je op een authentieke en betrouwbare wijze jouw doelgroep.

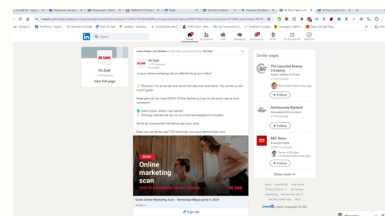
De Zaak biedt de ondernemer van oriëntatie tot aankoopbeslissing een wegwijzer middels verschillende tools om tot de voor hem beste keuze te komen.



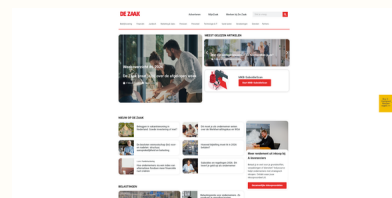
VERGELIJKERS



SCANS / KEUZEHULP



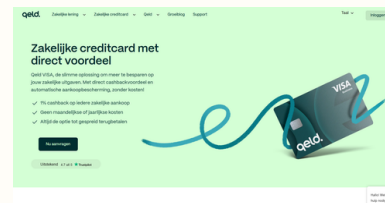
SOCIAL KANALEN



DEZAAK.NL



NIEUWSBRIEVEN



LANDINGSPAGINA
DUAL BRANDED

KANALEN

Online (www.dezaak.nl)

Nieuwsbrief:

Advertorials & Dedicated Mailings

Social: De Zaak Accounts & Social Ads

ORIËNTATIE TOOLS

Thema Vergelijker

Thema Keuzehulp

Thema Scan

Landingspagina's Partners

WERKWIJZE

1

Aanleveren input

Het materiaal wordt uiterlijk 2 weken voor de startdatum aangeleverd.

2

Preview

Je ontvangt voor livegang een preview van het media onderdeel.

3

Feedbackronde

Er is altijd een mogelijkheid voor één feedbackronde.

4

Final preview

Feedback wordt verwerkt, waarna een final preview wordt gestuurd.

5

Livegang

Na livegang ontvangt je bevestiging van publicatie.

6

Rapportage

Alle resultaten worden gerapporteerd en geëvalueerd.

CAMPAGNE AFSPRAKEN

CAMPAGNE INSTEEL

Een gezonde combinatie van zichtbaarheid en resultaat gedreven campagnes via de kanalen van De ZaaK, zorgt voor de gewenste resultaten.

Hiermee versterken we het imago en vergroten we de overall naamsbekendheid van onze partner onder Nederlandse ondernemers.

OMSCHRIJVING	
DOELSTELLING	SQL
TARGET (3 MAANDEN)	57 LEADS
SEGMENT	MKB / MKB+
BRANDING PAKKET	NEE
TYPE PERFORMANCE PAKKET	LIGHT
PREMIUM CONTENT	NEE

MEDIA PAKKET

PARTNERSHIP DE ZAAK

MEDIA UITING	MEDIUM
Advertorial 1	E-mail
Advertorial 2	E-mail
Dedicated mailing	E-mail
Socials	Meta

PER 3 MAANDEN - PERFORMANCE

Tijdens het partnership zet De Zaak haar kanalen in om de juiste doelgroep te informeren, activeren en converteren met de vergelijker aangevuld met directe advertenties voor de partner

CUSTOMER JOURNEY

Branding / Thought Leadership

Performance marketing

Nurturing / Conversion

SOCIALS



DEDICATED MAIL



ADVERTORIALS



LANDINGSPAGINA



TELEFONISCHE
KWALIFICATIE

SALES LEADS
(SQL)

ONLINE
SALES

RETARGETING

EVALUEREN CAMPAGNEPERIODE

RAPPORTAGE & EVALUATIE

Elke maand wordt er per mail een rapportage gestuurd van alle resultaten van de afgelopen maand. In de laatste maand vindt een evaluatie moment plaats. Alle resultaten van de afgelopen maanden worden verzameld in een rapport en geanalyseerd.

FEEDBACK PARTNER

Voor een compleet overzicht, ontvangen wij graag jullie resultaten & ervaringen één week voorafgaand aan de eindevaluatie. Denk aan; aantal leads, kwaliteit van de gesprekken, time on page etc.

PLANNING

MEDIA UITING	PLANNING
Feedbackronde	
Website uitingen live	eerste week september
Social campagne	eerste week september
Dedicated mailing	16 september
Analyseren & optimaliseren	
Advertorial 1	25 september
Advertorial 2	30 oktober
Resultaten & feedback	
Eindevaluatie	eind september

UITINGEN

LANDINGSPAGINA

ADVERTORIAL

DEDICATED MAILING

SOCIAL ADS

LANDINGSPAGINA

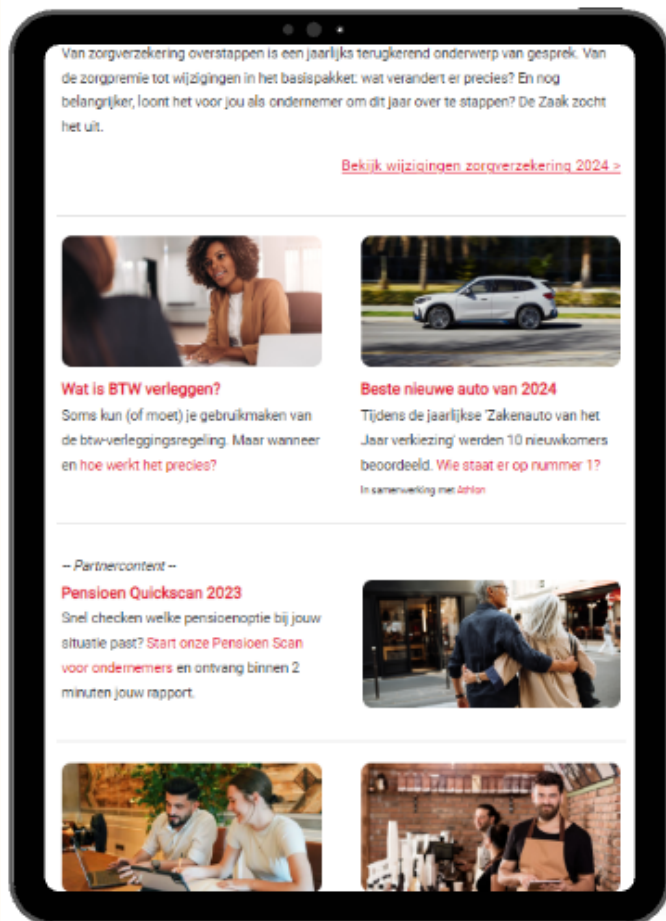


De landingspagina vormt het centrale punt van de campagne. Hier vindt zowel de conversie als de kwalificatie van de lead plaats. Op de pagina is altijd een opt-in aanwezig die door de ondernemer moet worden aangevinkt, zodat wij de gegevens mogen doorsturen.

Alle online en media-uitingen, zoals websiteverwijzingen, mailings en advertorials, leiden naar deze landingspagina.

De partnerpagina is te bereiken via:
Menubalk > Diensten
Online & media-uitingen

ADVERTORIAL



Voorbeeld advertorial

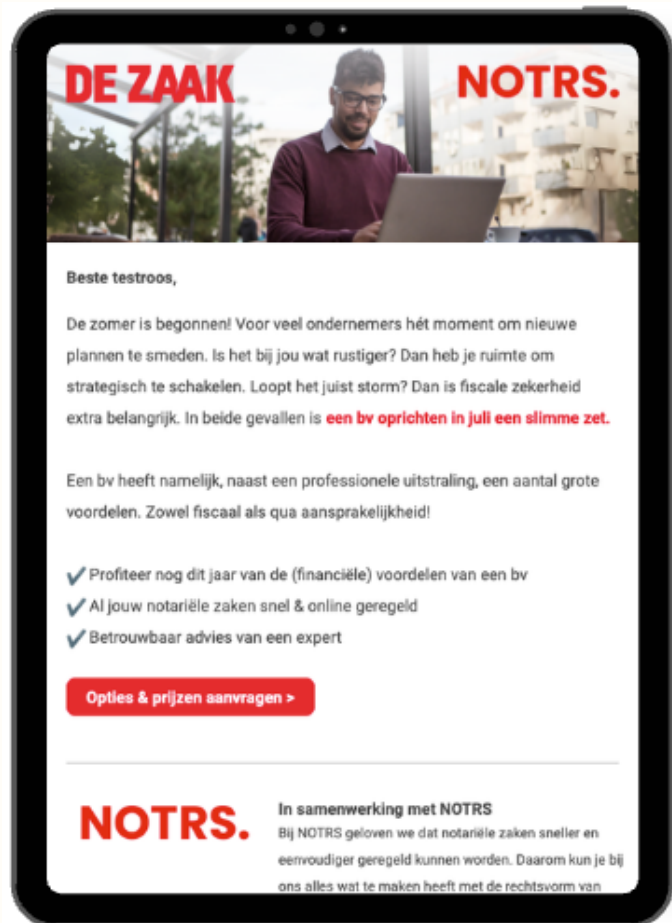
De Zaak heeft een actieve e-maildatabase met kleinzakelijke ondernemers, die wekelijks content ontvangen omtrent ondernemerszaken.

De advertorial (zie hiernaast) is onderdeel van onze wekelijkse nieuwsbrief met de nieuwste artikelen of nieuws op dezaak.nl.

Note: Dit is de best gelezen nieuwsbrief van De Zaak, waardoor er een groot bereik gegenereerd wordt voor onze partners.

De advertorial (e-mail):
Onderdeel van de wekelijkse nieuwsbrief van De Zaak.
Wordt verstuurd naar jouw segment

DEDICATED MAILING



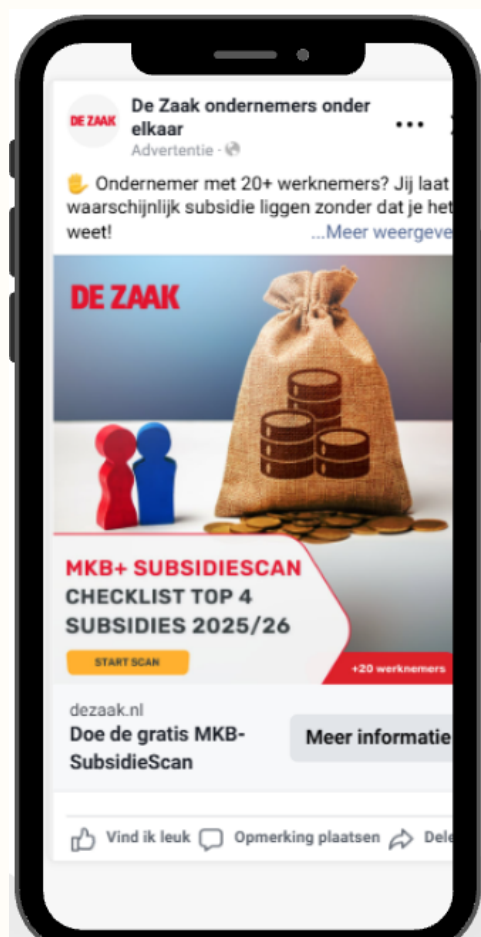
Voorbeeld dedicated mailing

Als onderdeel van het thema partnership sturen wij een dedicated mailing uit op onze e-maildatabase.

Deze dedicated zorgt doorgaans voor een enorme piek in de resultaten en is hiermee een belangrijk onderdeel van het mediapakket.

De dedicated mailing (e-mail):
Wordt verstuurd naar jouw segment

SOCIAL ADS



Voorbeeld

Gedurende de gehele campagneperiode van drie maanden zetten we gerichte social advertenties in om jullie zichtbaarheid te maximaliseren. Deze ads zijn specifiek geschreven op basis van de unieke dienstverlening van jullie organisatie, waardoor we exact de juiste snaar raken bij de doelgroep.

In tegenstelling tot informatieve content, zijn deze uitingen actiegericht ingestoken. Dit zorgt voor een hogere betrokkenheid en een directe conversiemogelijkheid: elke advertentie leidt de gebruiker namelijk direct door naar de door jullie opgegeven landingspagina.