

**BATAVIEREN  
BENDE**

BatavierenBende Contentmarketing Canvas:  
**Bouwstenen voor jouw  
contentstrategie**



# Contentmarketing: een introductie

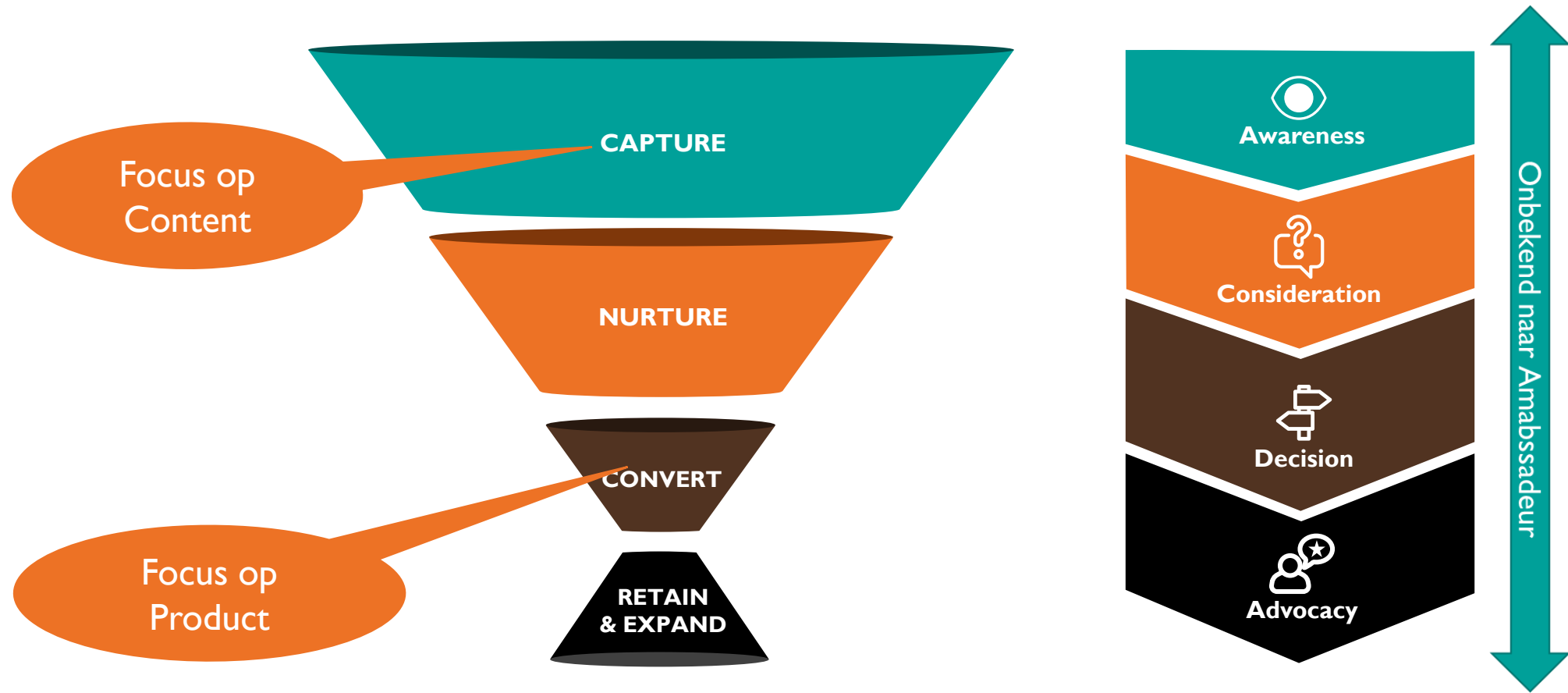
Content Marketing is een marketingtactiek die draait om het bouwen en onderhouden van relaties met doelgroepen door middel van het creëren en publiceren van content. Door doelgroepen te trakteren op waardevolle en relevante content versterkt de band met het merk en creëert men een status van thought leadership. Prospects en klanten zien de content aanbieder als opinieleider en vak-kenner waardoor de kans op een zakelijke transactie groter is.

# Inbound marketing: een introductie

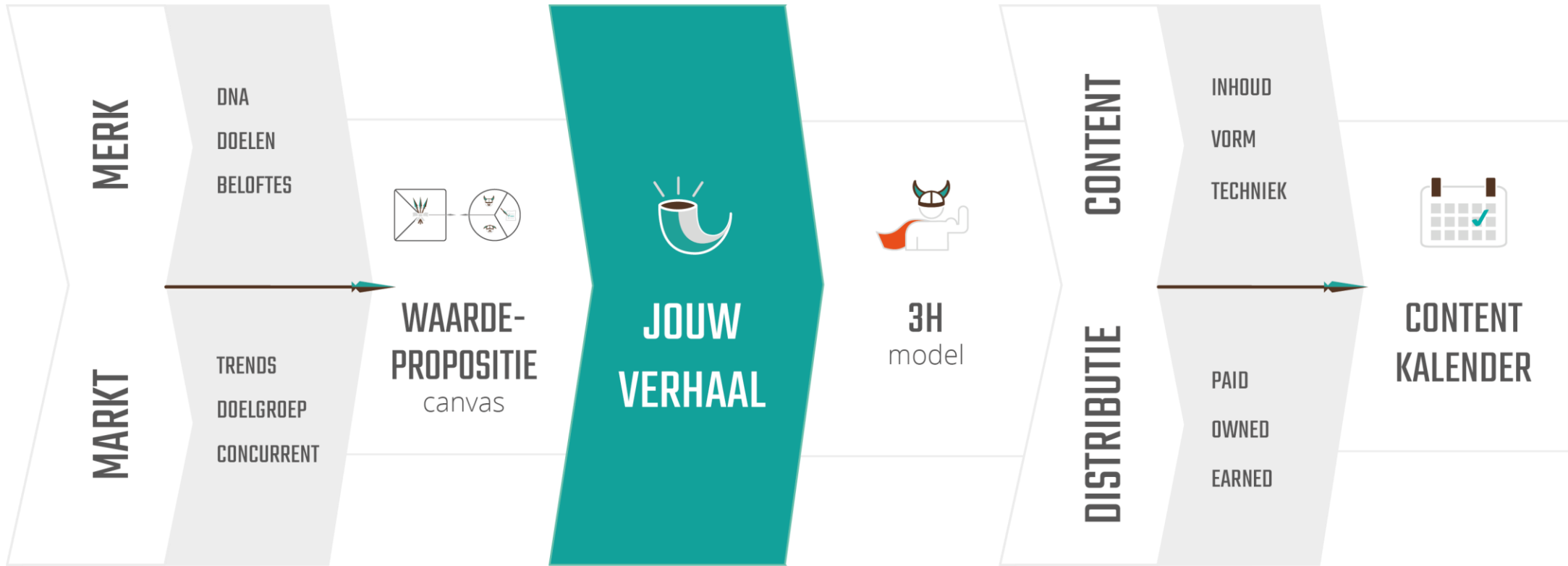
Inbound marketing is de manier van klanten aantrekken volgens de inbound methodologie. Dit houdt in dat jouw **content** inspeelt op de **vraag en behoefte** van de klant in plaats van ongevraagd je product opdringen. Met inbound marketing ga je op zoek naar hoe jouw product of dienst een **oplossing biedt** voor de issues van je potentiële klant.

Volgens de inbound marketing methode trek je de juiste leads aan, zorg je voor interactie met **waarde** en blijf je ondersteunen tot en met het moment dat ze voor jouw dienst hebben gekozen. Hierbij gaat men ervanuit dat de klant volgens het principe van **Attract, engage en delight** zijn klantreis volgt. Marketing, sales en service werken samen om alle onderdelen nauw op elkaar aan te laten sluiten waarbij de ervaring van de klant zo goed is, dat het uiteindelijk voor groei zorgt in jouw organisatie.

# Klantreis / customer journey



# BatavierenBende Contentmarketing Canvas



# Merk

## DNA

- ▶ Wie ben je?
- ▶ Wat maakt je uniek?
- ▶ Op welke wijze positioneer je je?

## Doelstellingen

- ▶ Waar sta je nu?
- ▶ Waar wil je naartoe?
- ▶ Wat zijn je marketing-en verkoopdoelstellingen?

## Beloftes

- ▶ Welke probleem los je op?
- ▶ Wat is je onderscheidend vermogen?



# Markt

## TRENDS

▶ Wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen in de branche?

## DOELGROEP (BUYER PERSONA)

▶ Wat zijn de demografische en sociale kenmerken van jouw doelgroep?

▶ Wat is hun werksituatie? Welke bevoegdheden heeft de doelgroep?

▶ Wat is hun behoefte en/of probleem?

▶ Wat zijn hun angsten en bezwaren?

▶ Wat is hun karakter en hoe willen ze worden aangesproken?

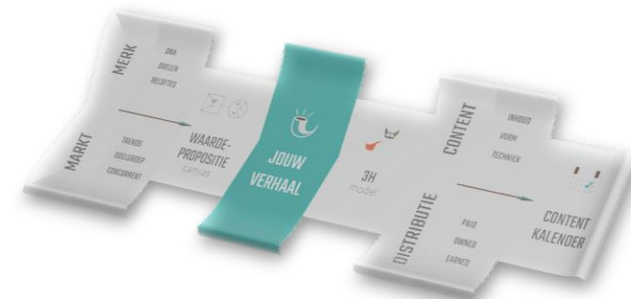
▶ Wat zijn hun mediavorkeuren?


## CONCURRENTIE

▶ Wie zijn jouw concurrenten?

▶ Op welke wijze positioneert jouw concurrent zich?

▶ Op welke wijze communiceert jouw concurrent met de doelgroep?

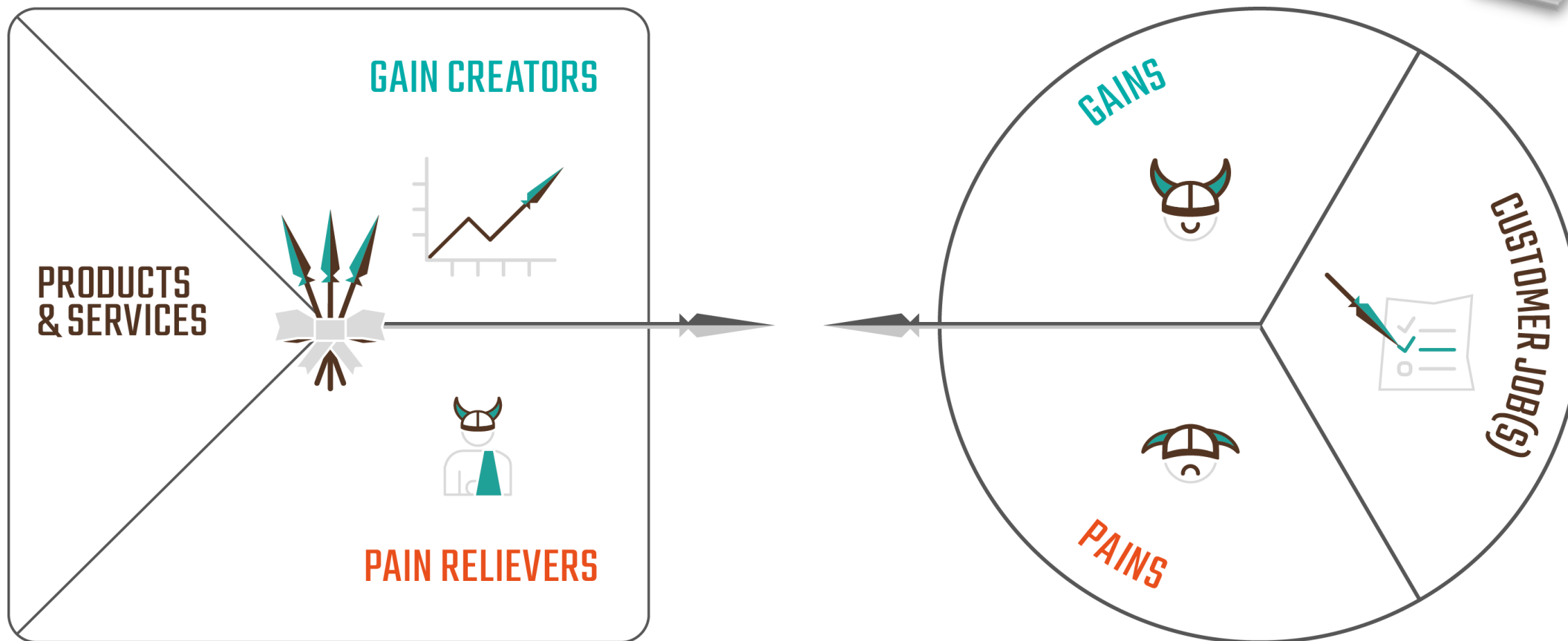
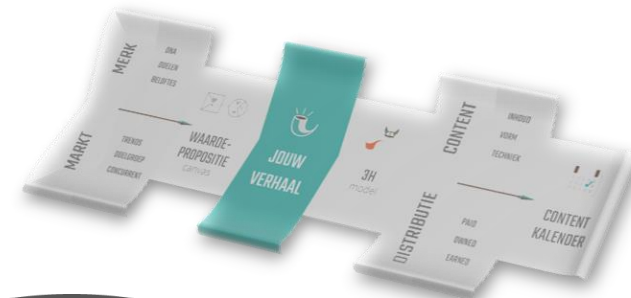


<b>ALGEMEEN</b> Naam _____ Functie _____ Opleiding _____	<b>BEDRIJF EN WERKSITUATIE</b> Bedrijf _____ Omvang _____ Sector _____ Verantwoordelijkheden _____ Wordt afgerekend op _____	<b>BEHOEFTE OF PROBLEEM</b> _____ _____
<b>DEMOGRAFISCHE GEGEVENS</b> Geslacht _____ Leeftijd _____ Woonsituatie _____ Gezin _____ Woonplaats _____	Rapporteerd aan _____ Carrièreperspectief _____	<b>ANGSTEN OF DREMPELS</b> _____ _____ _____
<b>DOEL</b> _____ _____	 <b>VOORNAAM ACHTERNAAM</b> _____	<b>MEDIAVOORKEUREN</b> _____ _____

BATAVIËREN BENDE Quote : "

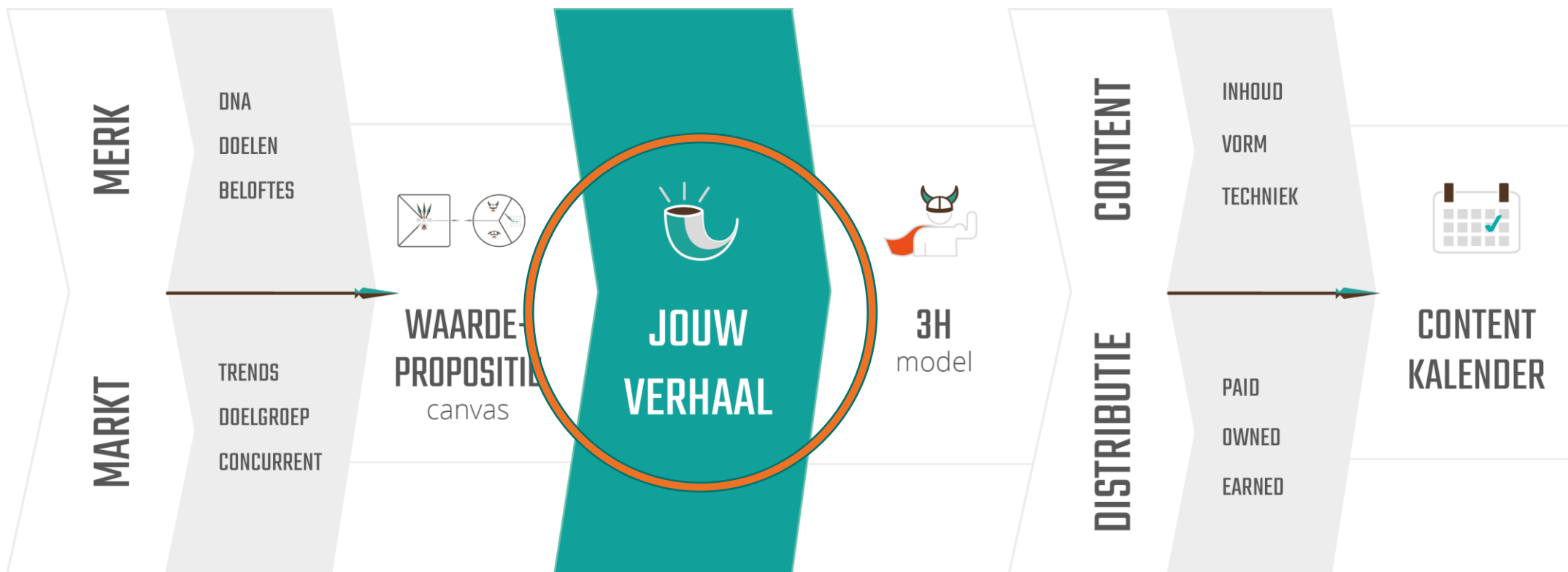


# Waardepropositie Canvas





# BatavierenBende Contentmarketing Canvas



# Contentkalender (3H-model)

## Hero Content

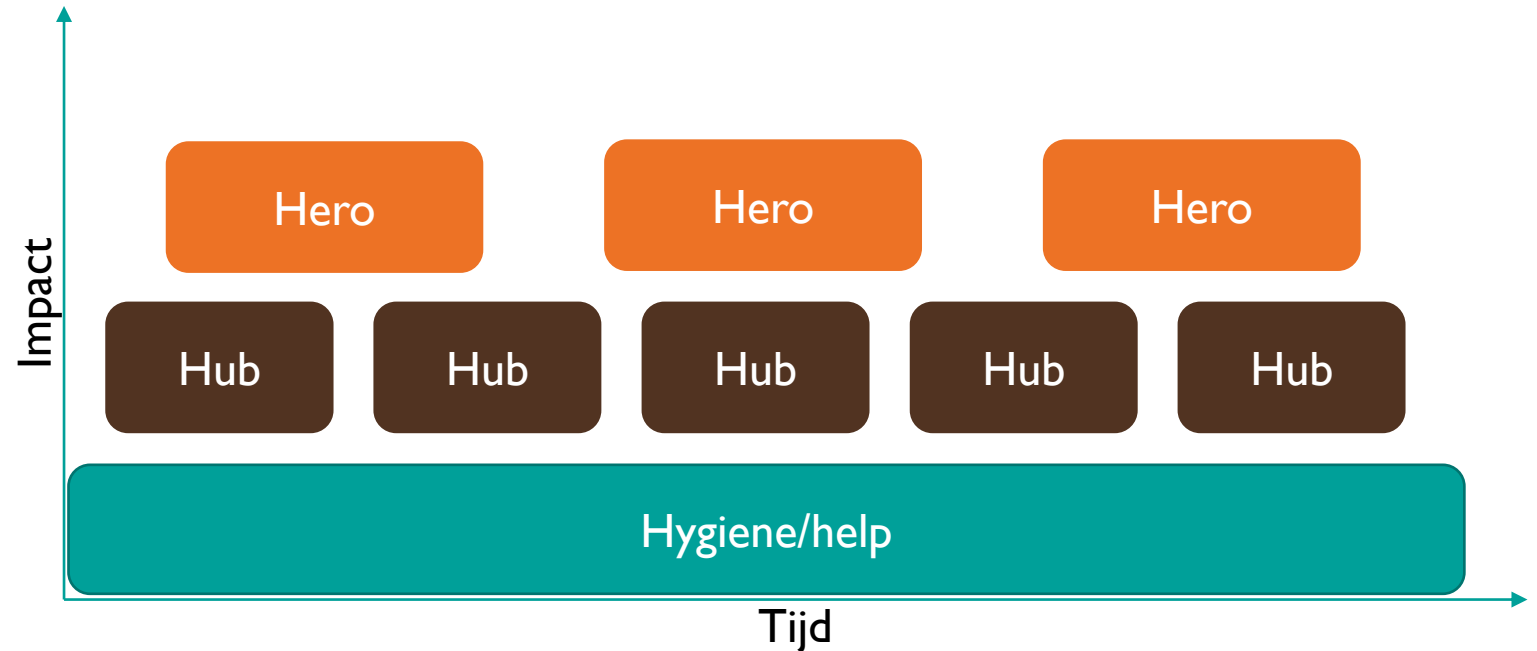
Unieke, grootschalige content om product of event te promoten.

## Hub Content

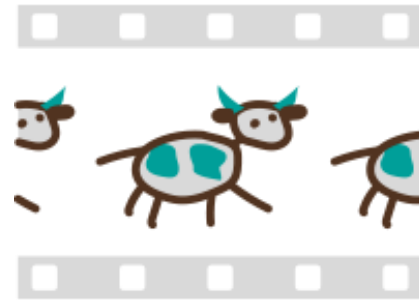
Regelmatig terugkerende content die je publiek boeit en laat terugkomen.

## Help Content

Altijd beschikbare content die aansluit op de zoekvraag van de doelgroep.

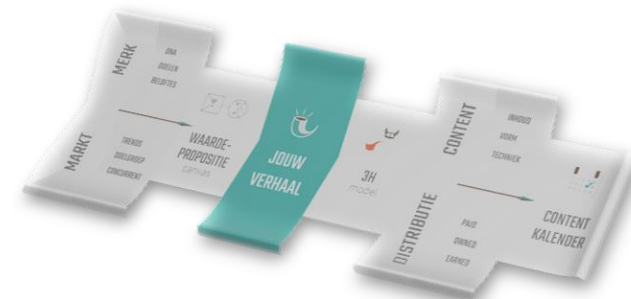
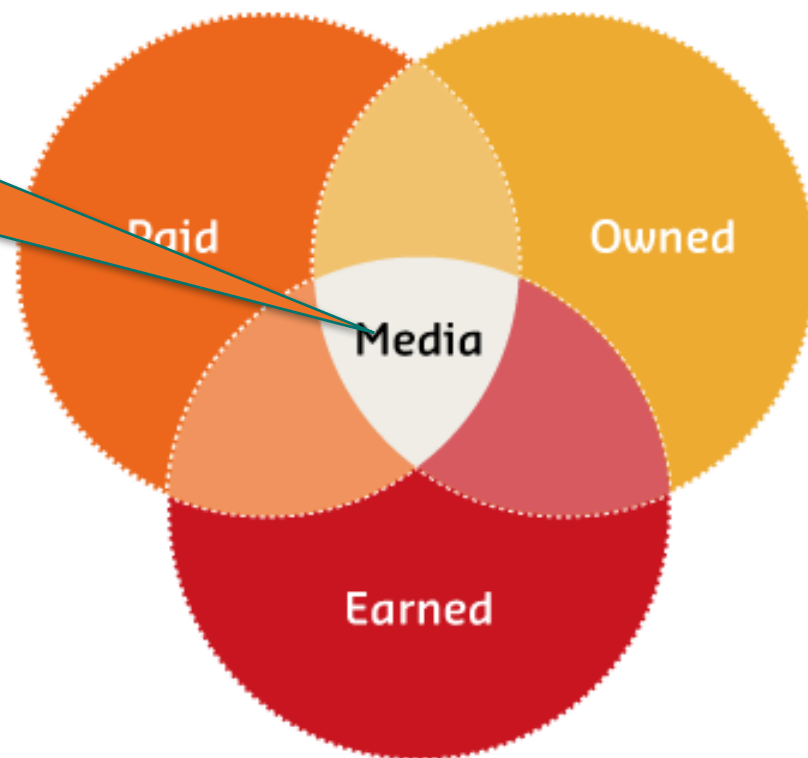


# Content






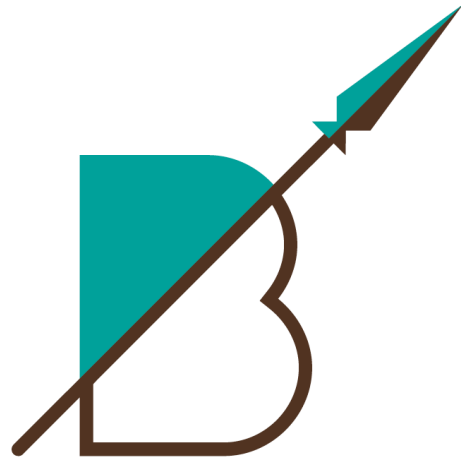
# Contentdistributie

JOUW UNIEKEVERHAAL



# CONTENTKALENDER

 PUBLICATIE DATUM	 THEMA	 TITEL / ONDERWERP	 ZOEKWOORDEN	 GEBRUIKER	 DISTRIBUTIE KANAAL	 AUTEUR	 OPLEVERINGSDA- TUM	 OPROEP TOT VERVOLGACTIE	...	...



**BATAVIEREN  
BENDE**



**Vragen?  
06-20542877**