

A large, dark blue, stylized outline icon of a person sitting at a desk with a laptop, positioned behind the main title text.

Brochure **Scan & Plan**

DATUM

September 2018

AUTEUR

Henno van de Hee

Inhoudsopgave

1 INTRODUCTIE

2 SCAN & PLAN

Scan

Plan

3 DIENSTVERLENING

Advies

Uitvoering

1 Introductie



STEP INTO MY GEAR

Online marketing is een relatief nieuw vakgebied. Het gaat over de inzet van kanalen waar alleen generaties Y & Z mee zijn opgegroeid. Het vakgebied is de laatste jaren zo geavanceerd geworden, dat alleen multinationals kunnen investeren in een marketingteam waarbij elk kanaal de gewenste aandacht krijgt, waardoor ze accelereren over de hele linie. En ik kan uit eigen ervaring vertellen: zelfs dan is het een grote uitdaging om alle kanalen te coördineren en op de juiste manier met elkaar te verbinden, zodat je klanten de meest vriendelijke customer journey voorgeschoteld krijgen.

Wie ik ben? Ik ben Henno, jouw freelance online-marketing-expert. Ik help je bij het automatiseren van je marketingdoelen, zodat je zoveel mogelijk rendement uit je marketinginvestering haalt met zo min mogelijk middelen. Mijn passie ligt bij het enthousiasmeren van online publiek en deze omzetten naar tevreden & terugkomende klanten. Moeilijk jargon leg ik uit in begrijpbare taal, zodat ook ondernemers weten waar we mee bezig zijn.

Ik heb Interactieve Media gestudeerd en daarna het vak geleerd bij e-Village (één van de van marktleiders op gebied van Marketing Automation software in Nederland). Ik heb ruim 10 jaar ervaring opgedaan door de grootste Nederlandse merken te ondersteunen bij het automatiseren van online marketing. Het laatste jaar begeleidde ik als Marketing Manager een team van 5 marketeers. Ik heb cases geschreven, blogs gepubliceerd en een groot netwerk van professionals opgebouwd.

Als ondernemer is het nu tijd om bedrijven zelfstandig te begeleiden naar het inzetten van een winstgevende, geautomatiseerde online marketingmachine. Weg met verspilling van tijd en geld, op naar een ROI die bij Marketing Automation past!

2 Scan & Plan

Om in kaart te brengen hoe jouw organisatie ervoor staat heb ik het product “Scan & Plan” ontwikkeld. In 3 dagen tijd breng ik de persona's & customer journey in kaart. Daarna duik ik de analyse systemen in om een beeld te krijgen van de huidige set-up. Hierbij som ik quick-wins op, zodat je direct een lijst hebt om mee aan de slag te gaan. Daarnaast schrijf ik een plan waarin heldere doelstellingen & KPI's voor de komende 12 maanden zijn opgenomen. De opdrachtgever ontvangt een verslag in presentatievorm waarbij de huidige inrichting, verbeterpunten en een plan voor de toekomst beschreven staat.

Maar ik kan dit natuurlijk niet alleen. Daarom vraag ik van de opdrachtgever om een dagdeel te investeren. Gedurende een 4 uur durende workshop praten we door jullie marketing set-up heen. We gaan aan de slag met persona ontwikkeling en brengen op speelse wijze jullie customer journey in kaart. Wel zo gezellig, leren we elkaar meteen kennen.

SCAN

De scan geeft organisaties inzicht in de huidige online marketing-inrichting en laat zien waar kansen liggen (quickwins). Hierbij worden kanalen als e-mail, search, en website onder de loep genomen.

George Smith



AGE	53
OCCUPATION	Board member
STATUS	Married, 3 children
LOCATION	United Kingdom
TIER	Late Majority
ARCHETYPE	The Sage

David Schmid

Project Manager



PERSONALITY	Extravert	Introvert
Thinking	Thinking	Feeling
Judging	Judging	Perceiving

TECHNOLOGY	Software
Internet	Internet
Authentication	Authentication

BACKGROUND

- Loyal person, works 13 years at the same company.
- Income: 130.000 euro.

IDENTIFIERS

- Demeanor: expressive, emotional.
- Communicate by social media, email, face to face & phone.

GOALS

- To keep his internal organisation happy.
- To make sure that the project fits the customer needs and wishes.

CHALLENGES

- Getting everything done within budget.
- Getting everything done within time.
- Asses during workhope to get the buy-in from his own organisation.

COMMON OBJECTIONS

- We already have an ACS solution with another supplier, which says they can do the SCA part as well. However, Enterskt tells me this is not as secure as their solution.

QUOTES

- We need to be pcd2 & 3ds 2.0 compliant.
- It's only an investment. We will not receive any money initially from the customer.
- You're the only one.

BACKGROUND

- Australian nationality.
- In the UK for 20 years.
- Held various senior roles within insurance + wealth industry.

GOALS

- Digital transformation.
- Create Innovation within the group.

COMMON OBJECTIONS

- We are so busy that we loose focus on the value proposition originally bought into.
- Group pushin a different direction due existing relationships.

Martin de Groot

Chief Operating Officer



PERSONALITY	Extravert	Introvert
Thinking	Thinking	Feeling
Judging	Judging	Perceiving

TECHNOLOGY	Software
Internet	Internet
Authentication	Authentication

BACKGROUND

- Came in from external to grow the digital business.
- Speech at conferences
- Long track record at multiple banks.
- Drives a Porsche.

IDENTIFIERS

- Active demeanor.
- Bold statements.
- Loves challenges.
- Does not write emails.
- Pushing the limits.

GOALS

- Grow the number of clients.
- Grow profits & revenue.

CHALLENGES

- Overcome internal obstacles.
- Keep everybody on board.

COMMON OBJECTIONS

- Is it really secure?
- Does it integrate with our new digital channel software?

QUOTES

- It is change of diet!
- Are you joining thj journey or are you out?
- You only live once.

AGE	36
OCCUPATION	Head of Digital
STATUS	Divorced
LOCATION	Amsterdam, NL
TIER	Innovator
ARCHETYPE	The Tester

De scan kent de volgende specificaties:

- Geeft een beeld van de huidige inrichting en verbeterpunten.
- Vergelijkt e-mailmarketingcijfers met gemiddelden van bedrijven binnen dezelfde sector.
- Beoordeelt huidige kanalen a.d.h.v. verzamelde data.
- Geeft een ureninschatting van voorgestelde verbeteringen.

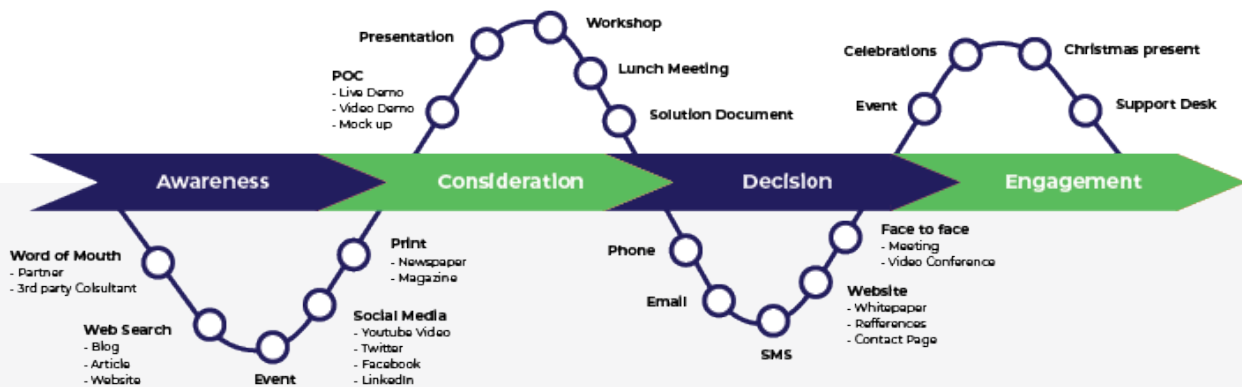
Het resultaat van de scan is een rapport met een overzicht van de inrichting op de volgende kanalen:

- Zoekmachines (SEO)
- Website & Analytics
- CRM
- E-mailmarketing

PLAN

Nadat de scan is uitgevoerd, beginnen we met het onderzoeken van de juiste Marketing Automation strategie. Het plan kent de volgende specificaties:

- De doelgroepen & customer journey worden tijdens de meeting, samen met de opdrachtgever in kaart gebracht.
- De customer journey wordt daarna op een heldere wijze uitgewerkt.
- Het plan bevat een voorstel voor:
 - het aanpassen van bestaande campagnes;
 - het inrichten van nieuwe campagnes.



Het resultaat is een presentatie waarin het volgende omschreven staat:

- Heldere doelstellingen & KPI's voor de komende 12 maanden.
- Doelgroepen uitgewerkt in persona's.
- Verbeteringen binnen de customer journey zijn op een duidelijke manier vormgegeven.
- Een voorstel voor de eerste verbeterfase (eerste halfjaar).

3 Dienstverlening

Zodra het Scan & Plan rapport is uitgebracht kan de opdrachtgever ervoor kiezen om projecten intern neer te leggen of uit te besteden. Ook hier kan ik de opdrachtgever ondersteunen. Mijn dienstverlening bevat zowel advies als uitvoering. Voor beiden geldt een uurtarief van €80,- per uur (excl. btw).

ADVIES

Ik adviseer marketingteams, zodat zij (nog) beter hun Marketing Automation kunnen inrichten. Denk aan:

- Optimaliseren van tracking- & rapportagesysteem.
- Bedenken van creatieve en succesvolle campagnes.
- Opleiden en voorlichten van online marketeers.
- Managen van het marketingteam.

UITVOERING

Bedrijven kunnen mij ook inhuren voor hands-on werkzaamheden. Ik lever de volgende diensten:

- Projecten draaien en uitzetten richting beschikbare mensen binnen mijn netwerk (outsourcing & projectmanagement).
- Het draaien van slimme analyses voor het optimaliseren van reeds draaiende campagnes.
- Optimaliseren van e-mail- & marketing automation campagnes.
- Ontwerpen & ontwikkelen van campagnes voor e-mail & web.



Bedankt

Bedankt dat je de tijd hebt genomen om deze brochure door te lezen. Als je hulp nodig hebt of een vraag wilt stellen, kun je mij telefonisch bereiken via +31630566507 of je kunt een e-mail sturen naar sales@marketingautomatic.nl

Sneeuwwater 7, 3991 ME, Houten
+31630566507 | sales@marketingautomatic.nl
www.marketingautomatic.nl