

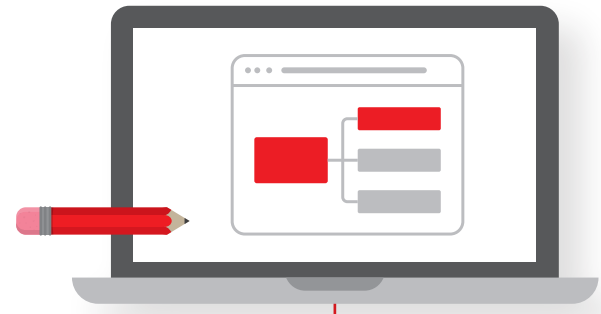
ONZE INBOUND MARKETING WERKWIJZE

Bureau Vet gaat voor j ou online succes! Daarom starten we niet zomaar met een Inbound Marketing-traject. Voordat we concreet aan de slag gaan met het creëeren van waardevolle content en het genereren van warme leads volgens de Inbound-methode, volgen we de volgende werkwijze:

FASE 1 | TECHNISCHE ONBOARDING

De HubSpot inrichting voor jouw situatie. Ook als je niet voor HubSpot kiest zorgen wij voor de installatie van essentiële tools zoals Google services (denk aan Analytics en Google Search Console).

LEES MEER

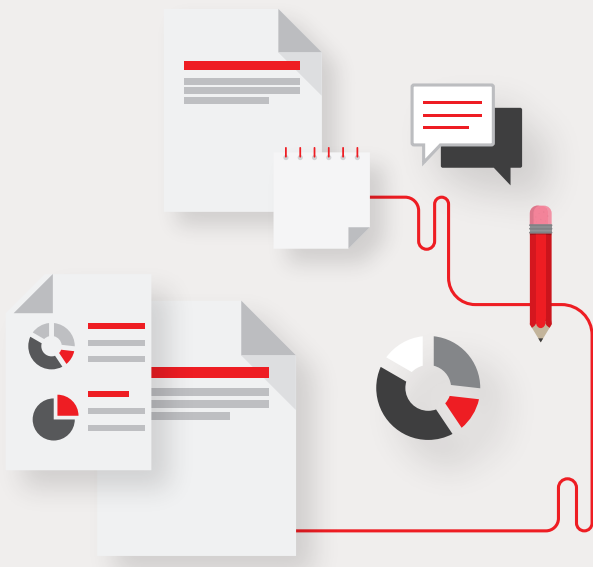


FASE 2 | KICK-OFF WORKSHOPS

In deze fase willen we in een uitgebreide workshop zo veel mogelijk leren over jouw business want jij bent natuurlijk specialist in jouw vakgebied! Tijdens deze sessie stellen we samen vast:

- 1 | Wie jouw buyer persona's ofwel je ideale klanten zijn.
- 3 | Welke content, gericht op jouw buyer persona's, al aanwezig is.

- 2 | In welke markt zij zich bevinden.
- 4 | Wat we gezamenlijk willen bereiken met Inbound Marketing.
Hierbij kijken we zowel naar jouw bedrijfsdoelstelling als de sales- en marketingdoelstellingen.



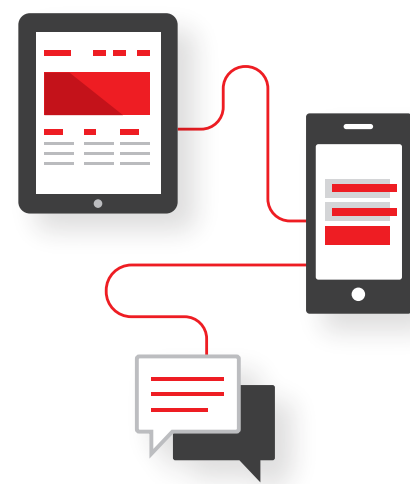
FASE 3 | CONTENTMAPPING

Daarna is het zaak om samen een richting te bepalen voor de eerste campagnes. Welke thema's zijn belangrijk voor jouw (potentiële) klant? Na een uitgebreid zoekwoorden onderzoek wordt bepaald waar daadwerkelijk zoekvolume op zit. Anders gezegd: waar zoekt jouw ideale klant op en hoe kunnen we hier goed op inspelen? Maak effectief content voor elke fase van de Customer Journey met onze Content Mapping Template.

LEES MEER

FASE 4 | DE EERSTE INBOUND CAMPAGNE

Nu kunnen we echt beginnen! Het campagnethema is bepaald en de onderwerpen voor elke fase in de buyer's journey zijn ingevuld. Ready to rock & roll! De content wordt door ervaren copywriters geschreven en door het team van Bureau Vet online uitgerold en in de markt gezet.



BENIEUWD HOE JE EEN HUBSPOT DASHBOARD INRICHT?

LEES MEER

FASE 5 | METEN IS (Z)WETEN

In deze fase kijken we of de campagne werkt zoals we hadden voorspeld en of de vooraf gestelde doelstellingen zijn behaald. Er zijn binnen campagnes diverse optimalisaties mogelijk zoals het uitbreiden van blogs, het aanpassen van call-to-action buttons, analyse door middel van A/B testen, etc. Door non-stop te analyseren en te optimaliseren zorgen wij dat de kwaliteit van leads optimaal blijft en bovendien het aantal leads voor deze campagne zoveel mogelijk wordt vergroot.



BENIEUWD HOE WE 60% MEER LEADS HEBBEN GEREALISEERD VOOR ELPRESS?

Download de case study.

DOWNLOAD