

Online campagne plan van aanpak

Naam campagne					
Doelgroep			product/dienst		
Beschrijving: Wat ga je doen?					
Wie is je doelgroep voor deze campagne (kies er een)?					
Wat verwacht je van je doelgroep? Wat wil je dat ze ondernemen in elke fase van hun klantreis?	Fase 1: aantrekken niet bewust doel: naamsbekendheid	Fase 2: interesse bewust doel: laat je waarde zien	Fase 3: overwegen interesse doel: interesse	Fase 4: conversie research doel: laat zien dat jij de juiste bent	Fase 4: ambassadeurs actie/aankoop doel: aankoop/bestelling/ conversie
Looptijd campagne (niet langer dan 3 maanden)	Van		Tot		
Welk product/dienst biedt je aan? Omschrijf ook de meerwaarde voor je doelgroep.					
Zijn er partners die je kunt betrekken bij deze campagne? Hoe?					
Welke doelen wil je met de campagne bereiken? Maak het super specifiek en meetbaar.	Fase 1: aantrekken	Fase 2: interesse	Fase 3: overwegen	Fase 4: conversie	Fase 4: ambassadeurs

Welke social media platformen zet je in voor deze campagne?					
Advertentiecampa­gne: wat ga je doen, welke doelen wil je ermee behalen. Welk budget wil je daarvoor inzetten?	<i>Denk na over advertenties in de verschillende fases.</i>				
Content ideeën per fase	Fase 1: aantrekken	Fase 2: interesse	Fase 3: overwegen	Fase 4: conversie	Fase 4: ambassadeurs
Welke blogs of artikelen kun je schrijven?	Fase 1: aantrekken	Fase 2: interesse	Fase 3: overwegen	Fase 4: conversie	Fase 4: ambassadeurs
Waar gaan mensen naar toe? Landingspagina/ pagina op website? Anders? Leg uit.	Fase 1: aantrekken	Fase 2: interesse	Fase 3: overwegen	Fase 4: conversie	Fase 4: ambassadeurs
Ga je een nieuwsbrief (of meerdere) versturen? Wat zijn de onderwerpen	Fase 1: aantrekken	Fase 2: interesse	Fase 3: overwegen	Fase 4: conversie	Fase 4: ambassadeurs
Welke visuals ga je gebruiken?	Fase 1: aantrekken	Fase 2: interesse	Fase 3: overwegen	Fase 4: conversie	Fase 4: ambassadeurs

<p>Kosten? Welke kosten verwacht je? Welk werk moet je uitbesteden? Maak een mini-begroting met reële posten.</p>	
<p>Wat is de ARV (retail value) of verkoopwaarde van een product/dienst?</p>	
<p>Welke offline middelen kun je ontwikkelen: (wat, hoe, welk budget is daarvoor nodig?</p>	
<p>Aantekeningen:</p>	