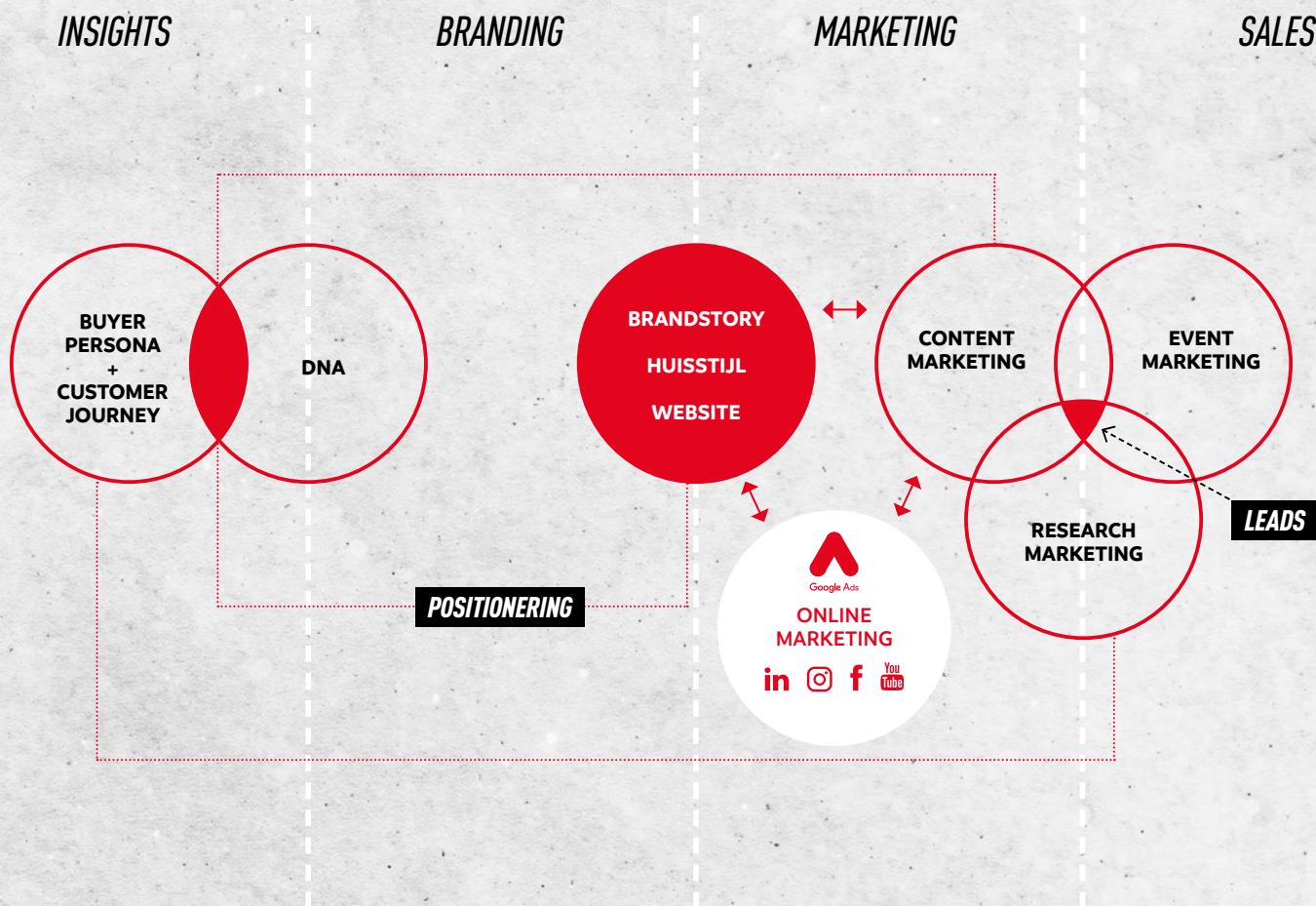


## VAN MARKETINGFUNDAMENT TOT SALES QUALIFIED LEADS



Gesprekken met bestaande én potentiële klanten om vlijmscherp uitdagingen en behoeften bloot te leggen.

Verrassende DNA-sessie met key-personen uit de organisatie om kernwaarden en het onderscheidend vermogen boven water te krijgen.

Gebbruiksvriendelijke én inhoudelijke websites ontwikkeld vanuit het merk. Gebouwd vanuit het perspectief van de (potentiële) klant.

Van online advertising, e-mailmarketing en remarketing met hoogwaardige content als basis. Beginnend bij een contentstrategie, contentkalender en productie van alle denkbare middelen.

Onderzoek op relevante thema's onder bestaande én potentiële klanten met als slotstuk waardevolle content zoals trendrapport of visiedocument.

Live events én online webinars. Eventorganisatie, communicatie én werving potentiële klanten op target.

