

Jouw gids naar een boost in leads en conversies



STAP 1: Voorbereiding

Het probleem

Waarom wil je starten met marketing automation? Welk probleem wil je oplossen?

De marketing taken

Welke taken wil je automatiseren?

De doelstelling

Wat is je doelstelling? Welke resultaten wil je concreet bereiken met marketing automation?

Het type bezoeker

Welk type bezoeker wil je aantrekken om klant te worden? Wat zijn hun belangrijkste kenmerken?

De customer journey

Welk proces doorlopen deze mensen, voor ze klant worden? Hoe zit hun customer journey in elkaar?



STAP 2: Leadacquisitie

De behoeften

Waar is je bezoeker in geïnteresseerd? Waar zijn ze naar op zoek? Voor welke problemen zoeken ze een oplossing?

De content typen

Welke typen content vinden ze interessant? Zijn dat video's, e-mails, artikels, ... ?

De kanalen

Waar vind je deze mensen? Via welke kanalen bereik je ze het best?

De groepering

Wat zijn de belangrijkste verschillen en gelijkenissen tussen al je leads? Hoe kun je ze waardevol groeperen?



STAP 3: Leadscoring

De bezoekers-acties

Welke acties kunnen bezoekers op je website/blog/social kanalen ondernemen?

Som alle mogelijke acties op in volgorde, met de meest waardevolle voor jou bovenaan. Welke score geef je al die acties?

De bezoekers-eigenschappen

Welke eigenschappen van je bezoekers zijn het allerbelangrijkst?

Som alle eigenschappen op in volgorde, met de meest waardevolle voor jou bovenaan. Welke score geef je die eigenschappen?

De sales qualified leads

Vanaf welke totaalscore is een lead klaar om klant te worden? Hoe gebeurt de overdracht van leads naar sales?



STAP 4: Leadnurturing

De niet sales qualified leads

Welke leads zijn nog niet klaar om klant te worden? Waarom is dat zo?
Zijn ze niet geschikt, of hebben ze nog wat tijd nodig?

De acties en reacties

Met welke concrete acties reageer jij op de acties die zij voorlopig al hebben ondernomen, om ze toch over de streep te trekken?

Met welk antwoord reageer jij wanneer zij iets downloaden, maar geen afspraak maken? Wanneer zij hun winkelmandje vullen, maar niet afrekenen? Koppel concrete reacties aan concrete acties.

[Ontdek wat Digiti voor jouw online marketing kan betekenen](#), of [maak meteen een afspraak](#) met één van onze experts.

Ontdek meer

Maak een afspraak