

**CanvassCompany**  
*ambitie) passie) resultaat*



# MARKETING \*AS A SERVICE (MAAS)

→ *laat succes niet aan het toeval over*

WIN  
GAME <sup>04</sup>

PLAY  
GAME <sup>03</sup>

SET  
TARGET <sup>01</sup>

GET  
READY <sup>02</sup>



# WAAROM MAAS EEN GAMECHANGER IS

In rap tempo ontwikkelt het marketing- en salesspeelveld zich. Digitalisering heeft grote consequenties op het commerciële proces. Voor het MKB is het best een uitdaging om dit allemaal bij te benen. Er zijn genoeg mogelijkheden om waarde toe te voegen aan jouw doelgroep(en) en zo de marketing- en salesactiviteiten naar een next level te tillen...

Maar ja, online aanwezigheid door middel van het verspreiden van goede content én een meetbaar commercieel succes creëren, dat is in de praktijk een grote uitdaging.



MARKETING AS A SERVICE,  
OFTEWEL MAAS, IS EEN  
UITSTEKENDE OPLOSSING VOOR  
HET UITBESTEDEN VAN DE  
MARKETINGACTIVITEITEN VAN DE  
ORGANISATIE. HOE ZIET ZO'N  
SAMENWERKING ERUIT?  
'WE LEGGEN HET GRAAG UIT!



## Denk niet vanuit budget maar vanuit doelstelling

*Waar wil je als organisatie  
eind volgend jaar staan?  
Bedenk welke middelen je  
gaat inzetten om daar te  
komen. En dat vertaalt zich  
naar een budget.*

BEKIJK DE VIDEOTIP



*Hoe kom jij als ondernemer  
aan genoeg kennis en  
capaciteit om jouw  
doelgroep(en) op een succesvolle  
manier te bereiken, zonder dat  
de investering te groot wordt?*

# JIJ BENT DE TOPSPORTER, WIJ DE COACH!

---

Tijdens onze samenwerking zijn wij de coach van een topsporter (jij dus) die kampioen wil worden. Een sporter kan immers geen kampioen worden zonder coach.

Waarom niet? Het is noodzakelijk om na te denken over de technieken en materialen die worden ingezet. Het hoort bij het spel om soms van de grond geraapt te worden om daarna weer met frisse moed door te gaan. Natuurlijk doe jij het als sporter uiteindelijk zelf, maar begeleiding is essentieel. Een sporter bedankt na het behalen van een overwinning altijd eerst zijn coach, toch?

# ZEN VERLENGSTUK VAN JOUW ORGANISATIE

---

CanvassCompany is jullie marketingafdeling. We nemen hierin de coördinatie en uitvoering van het gehele proces op ons.

Hoe dat er in de praktijk uitziet?

Dat laten wij zien op de volgende pagina's!



# ZO ZIET DE MAAS-STRATEGIE ERUIT!

Een succesvol commercieel proces is gebaseerd op een zeer zorgvuldig uitgestippelde marketing- en salesstrategie. En daarbij: effectieve marketing is geen lineair proces met een vertrekpunt en een eindpunt.

Dit nemen wij mee in ons stappenplan dat hieronder wordt uitgelegd.



# SET TARGET



In deze fase van onze samenwerking wordt jouw hogere doel bepaald... Als jij een medaille wil winnen op de Olympische Spelen, is er een uitgedokterd plan nodig. Want wordt dat niet gemaakt, dan ga jij uiteindelijk niet winnen.

*Terug naar de tekentafel dus!*

De eerste stap is een kick-off sessie. Daarin trekken wij de positionering strak die daarna wordt vertaald naar een heldere en concrete propositie.

Welk verhalen wil jij vertellen aan specifieke doelgroepen?

Alleen wanneer de propositie helder is, kan er passende content worden gemaakt.

Deze sessie wordt uitgewerkt en teruggekoppeld. Wij bepalen samen realistische doelstellingen en vertalen deze naar een plan.

Het Game Plan is geboren.



## Terug naar de tekentafel

*Vind jezelf opnieuw uit. De wereld om ons heen digitaliseert immers snel en constant. En zeg eens eerlijk: zijn jouw propositie, positionering en manier van verkoop ook al jaren hetzelfde?*

**BEKIJK DE VIDEOTIP**






## Je website als basis voor sales

Gebruik jouw website als content bibliotheek. En laat sales actief de relevante content gebruiken ter ondersteuning van alle verkoopgesprekken.

BEKIJK DE VIDEOTIP



## GET READY



In de tweede fase brengen we de basis op orde. Er zijn namelijk goede schoenen nodig om mee te trainen én een goede baan om op te lopen. De basisuitrusting dient tiptop in orde te zijn:

- \* Daar hoort een up-to-date website bij
- \* Wij doen een 0-meting. Want wanneer er resultaten worden gemeten, is er natuurlijk een beginpunt nodig
- \* Wij checken de SEO (zoekmachine optimalisatie). Welke kernwoorden worden er op dit moment gebruikt? Waar wordt de organisatie op gevonden?
- \* Wij activeren tooling, bijvoorbeeld Marketing Automation en Kontentino
- \* Wij maken een keuze qua kanalen die we in gaan zetten
- \* Wij werken de eerste campagne uit en maken een content kalender
- \* Wij scherpen de websiteteksten aan. Deze teksten vormen de basis van jouw nieuwe positionering en propositie
- \* En wij maken duidelijke werkafspraken

# PLAY GAME



In de derde fase voeren wij campagnes uit. En door middel van een A/B-testmethode bouwen, meten én leren wij daarvan. Wij blijven continu uitzoeken en bedenken wat er bij jouw doelgroep(en) past. Hoe wordt er op de uitingen gereageerd? Wij houden de trends en maatschappelijke ontwikkelingen nauwlettend in de gaten en sturen bij waar nodig.

De eerste stap in deze fase is het creëren en verspreiden van content. Wat voor content het precies wordt? Dat kunnen wij niet van tevoren zeggen. Een whitepaper, casestudie, webinar, podcast... Wij stellen MaaS en jullie campagnes af op de doelstellingen die we met elkaar hebben vastgesteld.

Wij rollen de campagnes uit op basis van het Game Plan. En heel belangrijk: wij gaan de uitingen op de voet volgen én bijsturen. Eigenlijk doen wij alles wat nodig is om jou te laten winnen.



EÉN KEER PER KWARTAAL KOMEN WIJ BIJ ELKAAR VOOR EEN POWER SESSIE WAARIN DE VOORTGANG EN SAMENWERKING WORDT GEËVALUEERD. ER WORDT VOORUITGEBLIKT, WAT GAAN WIJ DOEN IN DE KOMENDE PERIODE? WIJ GEVEN NIEUWE IMPULSEN AAN HET PROCES EN GAAN VOOR DE WINST!



## Learning by doing

*Experimenteer. Kijk wat werkt en wat niet. Deel leermomenten en schrijf ze op. Vind het wiel niet telkens opnieuw uit. Maar check wel met enige regelmaat of iets wat eerder niet werkte nu wel werkt.*

**BEKIJK DE VIDEOTIP**



## WIN GAME



Samen gaan wij voor de winst!  
Wij geloven dat - als je succesvol  
wil zijn in deze nieuwe digitale  
realiteit - je altijd zal blijven zoeken  
naar de beste oplossing.

Die verandert namelijk voortdurend.



### Herzie de samen- stelling van je marketing- en salesteam


*Het genereren van leads is van sales  
naar (online) marketing verschoven.  
Salesteams worden kleiner en een  
verkoper komt later in het besluit-  
vormingsproces aan tafel. Het niveau  
van sales is echter wel hoger.*

BEKIJK DE VIDEOTIP



# WIN GAME.

# WAT WINT DE ORGANISATIE MET DEZE SAMENWERKING?

 CREATIEVE EN RELEVANTE CONTENT

 GROTERE NAAMSBEKENDHEID

 BETERE VINDBAARHEID

 EEN VISIE EN AANPAK DIE GELEZEN WORDT

**Continu op de radar van de juiste doelgroep.**

*Doordat de organisatie met behulp van MaaS onder de aandacht komt van jouw doelgroep wordt daarmee de kans op potentiële klanten verhoogd. Heb jij hulp nodig bij het opvolgen van leads?*

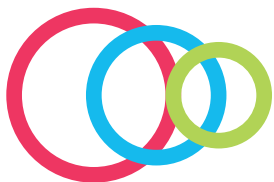
*Wij kunnen jouw salesteam hiervoor trainen!*

### ***CanvassCompany***

*Een unieke combinatie van marketing, sales en technologie. Dat kenmerkt de aanpak van CanvassCompany.*

*In stappen helpen wij onze klanten meer grip te krijgen op hun commerciële strategie. Dit leidt meetbaar tot betere resultaten en het realiseren van groeiambities.*

*Met als belangrijke winst: meer invloed op de toekomstbestendigheid van de organisatie.*



**CanvassCompany**  
*ambitie) passie) resultaat*

→ [canvasscompany.nl](http://canvasscompany.nl)