

Facebook & Google Marketing Funnel

BESLUITVORMINGSTRAJECT

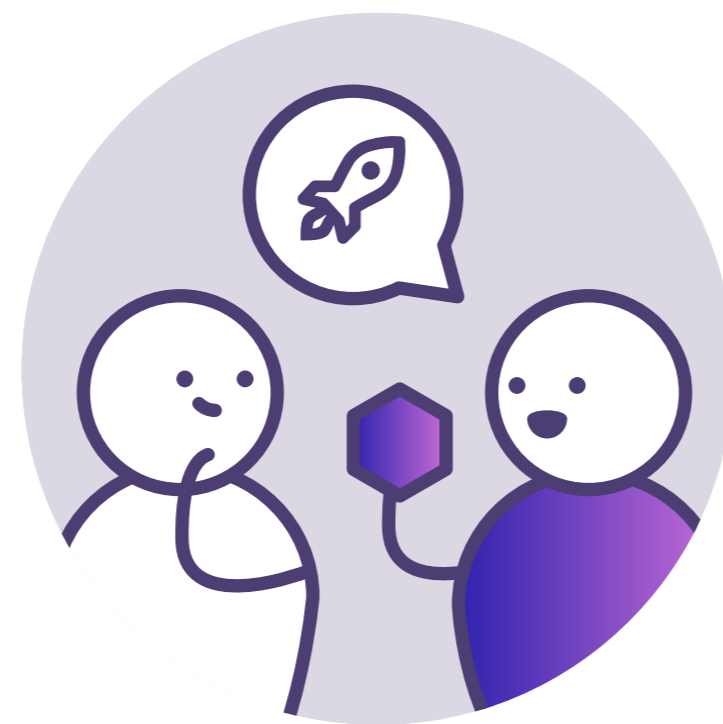


1. See

BRANDING & AWARENESS

Consumenten bekend maken met jouw organisatie en de bijbehorende producten en diensten.

Door middel van Facebook posts en ads. Ook inzet van doelgroepen met specifieke kenmerken (demografisch, interesses, gedrag) en look-a-like groepen.



2. Think

STORYTELLING

Consumenten herkennen je organisatie. Middels storytelling uitgebreider ingaan op de producten en diensten die je verkoopt.

Door middel van Facebook posts en ads in combinatie met o.a. landingspagina's, quizzes en de inzet van remarketing.

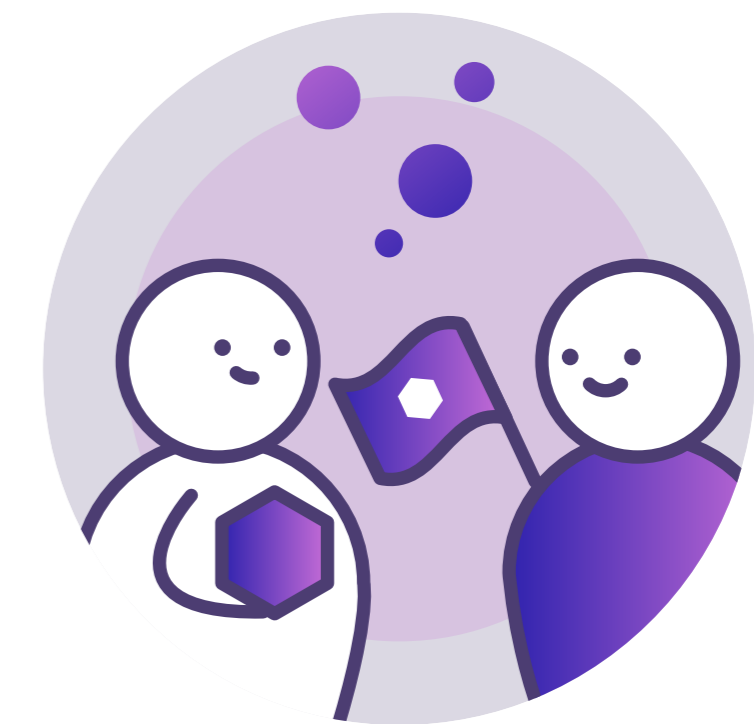


3. Do

GERICHT OP VERKOOP

Consumenten waar je nu in de See- en Thinkfase meermaals contact mee hebt gehad, kun je nu laten converteren.

Door middel van dynamische Facebook ads en remarketing.



4. Care

KLANTONDERHOUD

Zorg dat je nieuwe klant loyaal blijft.

Door middel van o.a. e-mailmarketing en loyaliteitsprogramma's