

# Facebook & Google Marketing Funnel

BESLUITVORMINGSTRAJECT

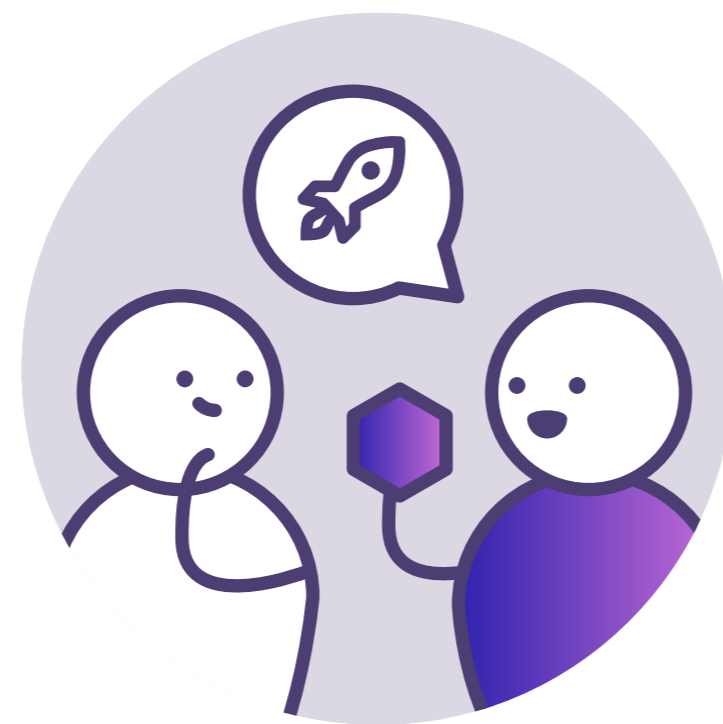


## 1. See

### 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, quizen en de inzet van remarketing.*

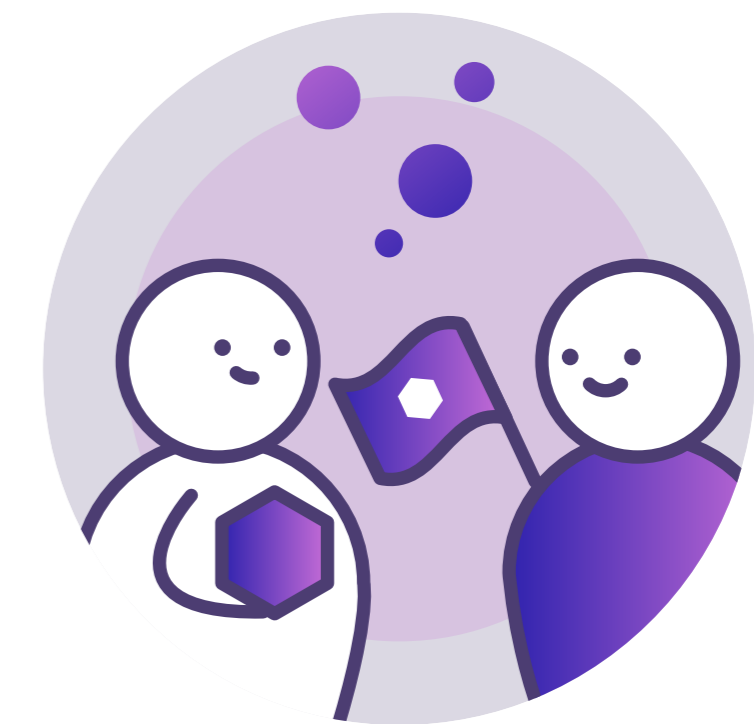


## 3. Do

### 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*