



HOE JE JOUW CONTENT MAXIMAAL INZET

Pas de vier **Groene Tomaat**-onderdelen
toe en behaal een **beter resultaat** ...



Groene Tomaat-methode
voor dienstverleners en technische organisaties





1 Strategische content

Is gericht op **win-win**

Is **waardevol** voor jouw **TOP-relaties**

Sluit aan op jouw **strategische** producten en diensten

Maakt jouw **positionering** tastbaar



Groene Tomaat-methode
voor dienstverleners en technische organisaties





2 Content: voor wie?

Maak **content** voor jouw **belangrijkste** relaties

Niet voor alle klanten.
Voor **TOP-klanten**

Zij hebben **andere content-wensen** dan 'alle klanten'

Achterhaal deze wensen en sluit hier **volledig** op aan



Groene Tomaat-methode
voor dienstverleners en technische organisaties





3 Content in jouw aanvalsplan

Koppel jouw content aan de stappen van je **acquisitietraject**

Hergebruik de content voor je **relatiemanagement**

In the **mix**: deel **dezelfde** content online **en** offline

Ga voor **Hoge Toegevoegde Waarde**-contacten bij TOP-relaties



Groene Tomaat-methode
voor dienstverleners en technische organisaties



4.1 Content productie



Blok **hele dagen** en produceer content 'in serie'

Werk van klein naar groot of andersom: **LEGO-aanpak**

Goed is goed

Tap kennis af bij jou en je collega's: het is voorradig



4.2 Content delen



Koppel strategische content altijd aan jouw **adviseurs** en/of **sales** team

Maak iedereen **persoonlijk verantwoordelijk** voor het delen. **No escape**

Verspreid 1-op-1 naar TOP-relaties: vast **agenda**-onderdeel

Ontwikkel if-then **microgewoonten** rond het **delen** van content





Meer weten over **contentmarketing**
voor kennisintensieve dienstverleners
en technische organisaties?

Rolf Adema | 06 22 20 65 97

info@groenetomaat.nl | www.groenetomaat.nl



GROENE TOMAAT
Marketing in actie

