

The background is a dark blue gradient. It features several vertical white lines of varying lengths scattered across the frame. Interspersed among these lines are small squares in three colors: light blue, orange, and pink. Some squares are solid, while others are hollow outlines. The overall aesthetic is clean and modern, resembling a digital or data visualization theme.

# UNAMEIT

## Lasergame IT!

# Uitleg

The background is a dark blue gradient. It features several vertical white lines of varying lengths and positions. Scattered throughout are small squares in three colors: light blue, orange, and pink. Some squares are solid, while others are hollow outlines. The overall aesthetic is clean and modern.

# Case

*"Hoe kan het dat we ondanks onze courante voorraad, toch weinig verkopen?"*



**Vraag:**  
**Wat zou er fout gegaan kunnen  
zijn?**

- A: Verkeerde doelgroep**
- B: Verkeerde boodschap**
- C: Weinig bekendheid**

**D: All of the Above**

# Uitkomst analyse



Onoverzichtelijk landschap  
voor prospect



Geen inzicht voor klanten  
in voorraad/mogelijkheden



Online vindbaarheid &  
Metingen



Doelgroepen incorrect



Geen aansluitende  
content

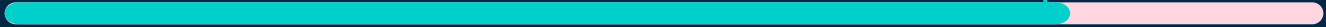


Model bekendheid

# Doelgroep

Doelgroepen

01



# Hoe hebben wij dit aangepakt?

- Klant onderzoek
  - Inruilers analyse
  - Geografische analyse
- Concurrentie analyse
- Buyer persona
  - Leeftijd
  - Gezinsamenstelling
  - Beroep
  - Interesses



# Doelgroep volgens fabrikant

25+, hip, avontuurlijk, jong gezin, trendsetters, zakelijke rijders

# Wie waren t' echt?

50+, milieubewust, kampeerders, kinderen huis uit, hoger inkomen, particuliere kopers, niet tech savvy





# Learnings Doelgroepen

- Durf te specificeren.
- **Gebruik je eigen data**
- Maak een klantenanalyse.
- Voer een marktonderzoek uit
- **Persona's ontwikkelen**
- Testen en bijschaven
- Standaard fabrikant persona's
- **Concurrentie vergelijk**
- Evalueren



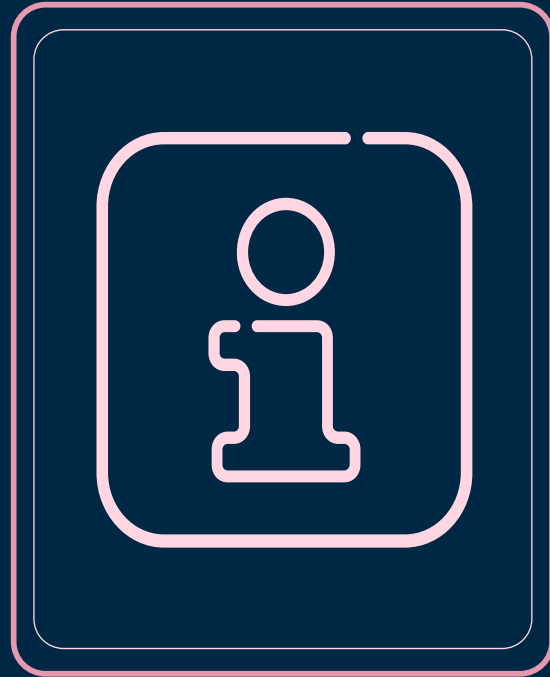
# Campagnes

& Content

02

# Wat hebben wij gedaan?

- Content die past bij de doelgroep & fase in klantreis
- Veel non branded SEO
- 1 Platform gecreërd voor alles over het merk
- Bekendheid modellen via social ads & video ads
- Google Search Ads in 'do' fase




# SEO

full hybrid

Images Videos News Shopping Books Maps Flights Finance

About 1.590.000.000 results (0,30 seconds)


Tip: Limit this search to **English** language results. Learn more about filtering by language

 mitsubishi-motors.nl  
https://www.mitsubishi-motors.nl > ...

### Wat is full hybrid en hoe werkt het?

Hybride auto's zijn er in vele soorten en maten. Denk aan Mild Hybrid, Plug-in Hybrid en Full Hybrid. Een full hybrid is een hybride voertuig dat zowel een ...

You've visited this page 3 times. Last visit: 22/06/2023

 toyota.nl  
https://www.toyota.nl > wat-is-het-v...

### Verskil Mild en Full Hybrid?


Alle hybrid auto's worden aangedreven door een combinatie van een verbrandingsmotor en één of meerdere elektromotoren. Vergeleken met Mild Hybrids heeft de ...


hoeveel kilometer kan een hybride auto rijden

Images Books News Videos Maps Flights Finance

About 107.000 results (0,43 seconds)

Het rijbereik verschilt natuurlijk per model, maar een gemiddelde hybride auto kan in totaal, dus met een volle tank brandstof én een volgeladen accu, **tussen de 400 en 700 kilometer** rijden zonder tussentijds te hoeven stoppen.



 mitsubishi-motors.nl  
https://www.mitsubishi-motors.nl > hybride-rijden > hoe...

### Hoeveel kilometer kan een hybride auto rijden?

About featured snippets • Feedback

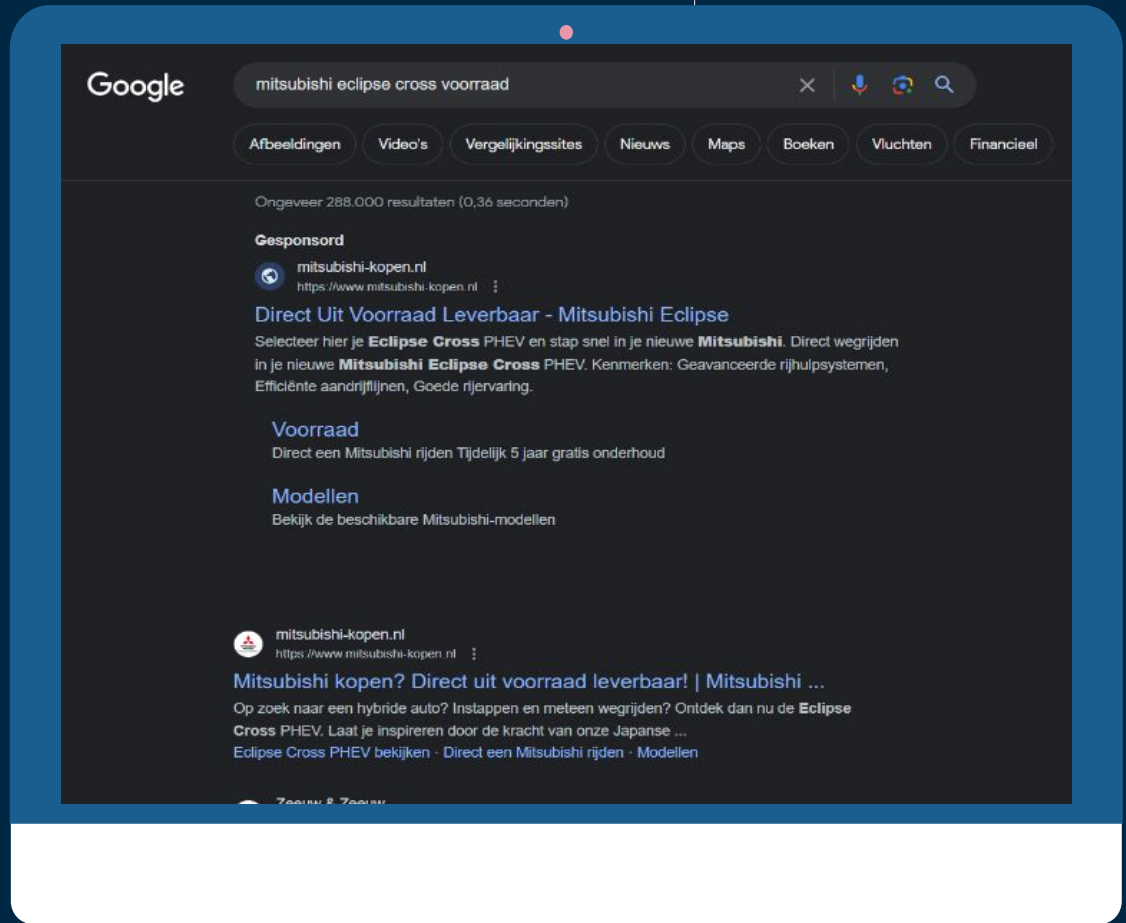
# Youtube Ads

- Review campagnes
- Vroege fases klantreis
- Prospects Informeren
- **Goedkoop!**
- **Korte highlight video's**



# SEA

- Koop intentie
- Direct naar voorraad keuze
- **Geen kannibalisatie tussen importeur en dealers onderling**
- Zoek machine dominantie
- 
- 



# Social Ads

Facebook interface showing a sponsored advertisement for Mitsubishi Motors Nederland. The ad features a white Mitsubishi Eclipse Cross PHEV SUV parked in a modern setting, with a charging cable plugged into it. The text on the ad reads: "€ 2.000 ELECTRIC BONUS DIRECT LEVERBAAR" and "DE MITSUBISHI ECLIPSE CROSS PHEV". Below the car image, it says "BEKIJK ACTIE" and "ACTIEVOORWAARDEN VAN TOEPASSING". The Mitsubishi Motors logo is visible in the bottom right corner of the ad.

Jonathan Colletta

- Vrienden
- Herinneringen
- Opgeslagen
- Groepen
- Video
- Marketplace
- Meer weergeven

Je snelkoppelingen

Deze advertentie is met jou gedeeld.

Mitsubishi Motors Nederland  
Gesponsord (demo)

Profiteer vandaag nog van € 2.000 Electric Bonus op de Eclipse Cross PHEV. De zuinige plug-in hybride SUV!

**€ 2.000 ELECTRIC BONUS**  
**DIRECT LEVERBAAR**

**DE MITSUBISHI ECLIPSE CROSS PHEV**

**BEKIJK ACTIE**  
ACTIEVOORWAARDEN VAN TOEPASSING

MITSUBISHI MOTORS  
Drive your Ambition

Facebook interface showing a sponsored advertisement for Mitsubishi Motors Nederland. The ad features a black Mitsubishi Eclipse Cross PHEV SUV parked in a modern setting. The text on the ad reads: "HET IS TIJD VOOR EEN PROEFRIJ" and "ECLIPSE CROSS PHEV". Below the car image, it says "Extra voordelig en uit voorraad leverbaar!". The Mitsubishi Motors logo is visible in the bottom right corner of the ad.

Jonathan Colletta

- Vrienden
- Herinneringen
- Opgeslagen
- Groepen
- Video
- Marketplace
- Meer weergeven

Je snelkoppelingen

Mitsubishi Motors Nederland  
Gesponsord (demo)

**NU TIJDELIJK MET € 3.000 FINANCIËEL VOORDEEL** 🎁

Droom je van een nieuwe auto? Dit is hét moment om de sprong te wagen! Profiteer nu van een onweerstaanbaar financieel voordeel op de Eclipse Cross PHEV, waarbij je tot wel € 3.000 kunt besparen.

Wacht niet langer, neem contact met ons op voor de voorwaarden en meer informatie, of plan direct een proefrit en ervaar deze geweldige auto zelf! 🚗

**HET IS TIJD VOOR EEN PROEFRIJ**

**ECLIPSE CROSS PHEV**

Extra voordelig en uit voorraad leverbaar!

MITSUBISHI MOTORS  
Drive your Ambition

Privacy - Voorwaarden - Adverteerders - Adverteerdersvoorkeuren - Cookies - Meer - Meta © 2023

Meer informatie

# Learnings SEO

- **Zoekwoord onderzoek niet alleen top 10**
- AI
- Eigen content
- **Interne links (link juice)**
- Linkbuilding
- Geen content overnemen
- Website techniek
- **Content niet alleen voor SEO**
- Blijf content optimaliseren ipv alleen maar nieuwe pagina's
-



# Learnings Paid Advertising

- **Zorg voor specifieke campagnes en advertentie groepen**
- **Voorkom teveel focus op optimalisatiescore**
- Gebruik extenties
- Inzet van negatieve zoekwoorden
- Concurrerende modellen targetten via Social ads
- Voorkom kannibalisatie
- **Bewust gebruik van Google Performance MAX**
- Voorkom budget versplintering
- **Teveel focus op SEA**
- 



Verhoog uw budgetten +1,8%

Uw advertenties worden niet meer getoond op uw drukste dagen. Als u uw beperkte budget aanpast, kan dit de oplossing bieden.

Aanbevolen omdat u vorige week 5% of meer van uw potentiële verkeer heeft gemist ?

The screenshot shows a notification from Google Ads. At the top, it says 'Verhoog uw budgetten' with a green upward arrow icon and a '+1,8%' badge. Below this, the main text reads: 'Uw advertenties worden niet meer getoond op uw drukste dagen. Als u uw beperkte budget aanpast, kan dit de oplossing bieden.' At the bottom, it says 'Aanbevolen omdat u vorige week 5% of meer van uw potentiële verkeer heeft gemist ?' with a question mark icon.

**Stelling:**

**De belangrijkste succes factor  
van een SEA campagne is:**

**A: Interactie percentage**

**B: CTR**

**C: Conversie**

**D: Ligt aan de campagne**

# Resultaten

Conversie  
percentage SEA

+70% >2,4%



Toename sales

+170%



SEO

+20 non branded  
keywords in top 5





## Bedankt!

Wij hebben jouw aanvraag goed ontvangen, we nemen zo spoedig mogelijk contact met je op!

# Gebruik persoonlijke content in welkomstberichten



01

Contentstrategie  
opstellen



02

Creëren van  
content



03

Verspreiden van  
content om de  
doelgroep te bereiken



## Bochane Den Bosch | Als je vooruit wil

### uname it

Beste {{RelatieAanspraking}},

Bedankt voor uw aanvraag en interesse in onze {{GewenstVoertuigMerkt}}  
{{GewenstVoertuigModel}}.

Meet the team!



Hille Berk



Kees Haak



Bas Herberigs

Alvast kennismaken met het bedrijf? Klik dan op de onderstaande knop!

[Maak kennis met UnameIT](#)

Wij nemen zo snel mogelijk contact met u op om u verder te helpen.

Met vriendelijke groot,

{{MedewerkerNaamVolledig}}

{{VestigingNaam}}

{{VestigingAdres}}


{{VestigingPlaatsPostcode}}

{{VestigingTelefoonnummer}}

{{VestigingEmail}}



{{OptimalisatieTag}}

The background is a dark blue gradient. It features several vertical white lines of varying lengths. Scattered throughout are small squares in three colors: cyan, orange, and pink. Some squares are solid, while others are hollow outlines. The text is centered and rendered in a bold, white, sans-serif font.

**Stelling:**  
Het gemiddeld aantal clicks in  
een "bedankt voor uw  
aanvraag" bericht is:

**A: minder dan 30% klikt**

**B: meer dan 30% klikt**

# Wat zeggen de cijfers

Bedankt voor uw aanvraag met  
gebruik van bestaande content



78%  
%

Geopend



43%  
%

Click

Bedankt voor uw aanvraag met  
gebruik van platte tekst



71%  
%


Geopend



28%  
%

Click





# Het gat tussen marketing en sales

# Heractivatie

We geven de klant  
niet waar zij/hij om  
vraagt

Klant heeft geen klik met  
de verkoopadviseur


Klant wimpelt de  
verkoopadviseur af

Niet het juiste  
aanbod op dit  
moment



# Heractivatie, op welke manier

## uname it



Hete `{{RelatieAanspreking}}`.

Wij kijken uit naar uw komst, maar alleen op het moment dat voor u het beste uitkomt.

Op welk moment kunnen wij het beste met u contact opnemen om een afspraak in te plannen? Naar welke van de onderstaande opties gaat uw voorkeur uit?

**Ochtend**      **Middag**      **Avond**

Kunnen wij u nog ergens mee van dienst zijn?


Met vriendelijke groet,  
`{{MedewerkerNaamVolledig}}`

`{{VestigingNaam}}`  
`{{VestigingAdres}}`  
`{{VestigingPlaatsPostcode}}`  
`{{VestigingTelefoonnummer}}`  
`{{VestigingMail}}`

[f](#) [t](#) [i](#) [in](#)

`{{ContactInfo}}`

## uname it



Hete `{{RelatieAanspreking}}`.

Onlangs hebben wij contact gehad over de aanschaf van uw nieuwe `{{OferteMerkt}}` `{{OferteModel}}`.

Wij zijn benieuwd hoe u onze service heeft ervaren! U kunt deze delen door de onderstaande knoppen te klikken.

**Ik wil abnrog graag een offerte ontvangen**      **Ik ben volledig tevreden**      **Ik ben volledig tevreden**

Kunnen wij u nog ergens mee van dienst zijn?

Met vriendelijke groet,  
`{{MedewerkerNaamVolledig}}`

`{{VestigingNaam}}`  
`{{VestigingAdres}}`  
`{{VestigingPlaatsPostcode}}`  
`{{VestigingTelefoonnummer}}`  
`{{VestigingMail}}`

[f](#) [t](#) [i](#) [in](#)

**Stelling:**

**Het aantal klanten dat  
alsnog een auto koopt door  
heractivatie is:**

**A: Meer dan 4 op de 100**

**B: Minder dan 4 op de 100**

**C: Wij hebben geen gemiste  
trajecten**

**D: Wij hebben geen klanten**

# Wat zeggen de cijfers

## Persoonlijk



4,3%

%

Naar order



80%

%

Geopend



43%

%

Click

## Niet persoonlijk



2,8%

%

Naar order



77%

%

Geopend



26%

%

Click

Bedankt voor jullie aandacht!

Nog meer weten over deze cases?

Jonathan Colletta



Vraag het ons!

Tjalling Bos

