Business

* Wat is de bedrijfsdoelstelling?
Deze is gerelateerd aan de overall doelstellingen, zoals omzet, ideale bezetting, subsidie of ideaal aantal klanten.
* Welke communicatiedoelstellingen zijn daarbij belangrijk?
* Wat zijn voor jullie relevante leads?
(Een lead is iemand binnen de doelgroep met aantoonbare interesse in jullie diensten/producten die contactgegevens achterlaat, zoals e-mailadres of telefoonnummer.)

Doelgroep, Markt

* Kun je beschrijven hoe jullie ideale doelgroepen eruitzien?
* Hoe komt de ideale doelgroep op dit moment bij jullie terecht?
* Wie zijn de belangrijkste interne en/of externe ambassadeurs en stakeholders?
* Wat zijn de grootste uitdagingen in jullie markt, los van de oplossingen die WRIJ biedt?
* Wat zijn de grootste uitdagingen in jullie markt, gekoppeld aan de oplossingen van WRIJ?
* Wat zijn jullie unieke producten/diensten/resultaten?
* Welke ontwikkelingen/ trends zijn van invloed op jullie markt?

Online Marketing:

* Via welke online kanalen (domeinnamen) vermarkten jullie je diensten?
* Wat zijn de belangrijkste kpi’s voor de social mediakanalen
* En indien relevant: wat zijn de belangrijkste kpi’s voor e-mail?
* Hoe worden deze social en e-mail kpi’s gemeten?
(Denk aan tools als Obi4Wan of Coosto, aan e-mailproviders als Mailchimp en aan UTM.
* Wat zijn de belangrijkste landingspagina’s op de website?
(Belangrijk voor de doelgroep om te landen’. Dat zijn niet altijd de meest bezochte pagina’s.)
* Wat willen jullie dat een bezoeker van jullie online kanalen doet?
Oftewel: Wat zijn de ‘online conversies’ en kun je die prioriteren op waarde?
* Wat is het ideale aantal online conversies per jaar?
* Wat is het afgelopen jaar het aandeel aan deze belangrijkste online conversies:
via email?
via social mediakanalen?
via andere kanalen?
* Worden deze conversies gemeten (bijv. via Goals in Google Analytics)?
Zo ja, kun je kim@kimpact toevoegen om mee te kijken?
* Is er een relevant e-mailbestand? Zo ja, hoe groot is die en wat is de relevantie?

**Resources:**

* Welke partijen werken mee aan de digitale strategie voor WRIJ?
* Welke resources heeft WRIJ in huis en welke ontbreken nog?
* Wat is het budget voor social media marketing voor de komende 12 maanden?