Fictief voorbeeld · AI-concept

Campagnebriefing

Jouw invoer

Wat wil je onder de aandacht brengen?	Onderhoudscontract voor bedrijfskoeling, met een storingsdienst die binnen vier uur ter plaatse is.
Voor wie is de campagne?	Supermarkten en slagerijen met eigen koelcellen in Noord-Nederland.
Wat moet de campagne opleveren?	Twintig aanvragen voor een onderhoudsgesprek.
Via welke kanalen wil je ze bereiken?	LinkedIn, e-mail aan bestaande klanten en de eigen website.
Wanneer loopt de campagne?	Maart en april, vóór het warme seizoen.

Voorstel voor de campagne

Koopvraag van de doelgroep

Wat gebeurt er met mijn voorraad als de koeling op een warme zaterdag uitvalt, en wie komt er dan?

> Kernboodschap
>
> Laat je koeling vóór de zomer nakijken, zodat je bij een storing binnen vier uur hulp hebt.

Wat je moet laten zien

Laat zien wat er bij een onderhoudsbeurt gebeurt en hoe de storingsdienst werkt. Gebruik alleen cijfers en klantvoorbeelden die je zelf kunt onderbouwen.

Aanpak per kanaal

LinkedIn: de koopvraag als herkenbare situatie. Mail aan bestaande klanten: een directe uitnodiging voor een onderhoudsgesprek. Website: een korte pagina met het aanvraagformulier.

Meetpunt

Tel het aantal aanvragen voor een onderhoudsgesprek per kanaal. Kijk halverwege maart of je op koers ligt voor twintig.

Eerst toetsen

Of eigenaren van supermarkten en slagerijen zelf over onderhoud beslissen, is nog niet bevestigd. Vraag het aan twee bestaande klanten voordat je start.

Dit is een concept van AI op basis van jouw invoer. AI heeft niets opgezocht of gecontroleerd. Toets het voordat je het gebruikt.