

90-DAGEN VALIDATIE-TRAJECT

Je staat op het punt een nieuw product te lanceren of een nieuwe markt te betreden. Maar eigenlijk wil je op één vraag antwoord, wat zijn de werkelijke kosten om een nieuwe klant te werven?

De eerste campagne is vrijwel nooit gelijk een schot in de roos, maar toch wil je op korte termijn weten wat wel én niet werkt.

Daarom hebben wij ons 90-dagen validatietraject ontwikkeld. Waarin we jouw initiatief niet alleen valideren, maar ook snel identificeren wat werkt en wat niet. **Zodat jij weet waar jouw marketing effort het best op ingezet kan worden.** Na deze 90 dagen weet jij ook wat we kunnen bieden in een eventuele lange termijn samenwerking.

Dit kan je in 90 dagen verwachten.

READY-SET-GO!

We leggen eerst de basis, met **twee weken** voorbereiding waarin we de markt en de doelgroep leren te begrijpen. Zo zorgen we dat we klaar zijn voor markt lancering en livegang van de campagnes.

Data Quickscan: Een controle van het datafundament met een meetplan.

Wat is succes Workshop: Hoofd- en deelvragen achterhalen. Wanneer zijn deze 90 dagen een succes?

01.

Go-to-market workshop: Samen brengen we het aanbod, de concurrentie en doelgroep in kaart. Om de propositie en boodschap te bepalen.

Campagne ontwikkelen: Inclusief wireframes landingspagina op basis van de uitgewerkte boodschap, die bepaald is vanuit de propositie.

TEST & LEARN.

Een krachtige propositie onderscheidt winnaars van achterblijvers. Nu we weten hoe jouw aanbod zich onderscheidt van de concurrentie, is het zaak om **de komende 10 weken** te testen op welke manier we dit het best over weten te brengen bij de doelgroep.

Vervolgens ligt de nadruk op iteratie van boodschap & propositie: In deze fase testen we zo'n 100 combinaties en varianten in:

- Boodschap
- Website
- Campagnetypen
- Creatives

02.

ADVIES & GROEIPLAN.

Samen reflecteren we op het gehele traject en ronden het traject in **de laatste week** af met:

03.

Adviesrapport: hierin geven we antwoord op de vraag wat een klant je gaat kosten. Ook delen we alle inzichten waarop deze conclusie is gebaseerd.

Groeiplan voor de toekomst: Welke potentie zien we op de korte en midlange termijn? We geven je een richting aan het groeipad voor de komende 12 maanden.

“Na 90 dagen weten we of het haalbaar is om klanten te werven met de afgesproken terugverdientijd & CPA”



Edward Stapel
Head of Digital Advertising

Benieuwd wat ons 90-dagen Validatie-Traject van €30.000 voor jou kan betekenen? Plan dan nu een vrijblijvend kennismakingsgesprek.

[Neem Contact Op](#)