

COMMUNICATIE

MONITOR



Het aanbod van communicatiekanalen groeit in een hoog tempo. Iedere dag worden we overladen met informatie en bewust of onbewust filteren we daar de meest relevante informatie uit. Des te belangrijker is het dus om te weten waar je jouw doelgroepen kunt bereiken en met welke informatie je hen triggert. Met de **BouwKennis Communicatie monitor 2019** krijg jij dit inzicht en weet je exact hoe je de verdeling van je communicatiebudget kunt optimaliseren en je communicatiekalender kunt vullen.

De Communicatie monitor biedt inzicht in de mediaconsumptie van de uitvoerende partijen in de bouwkolom. Welke kanalen gebruiken zij om zich te oriënteren op bouw- en installatieproducten en trends in de markt? Hoe belangrijk vinden zij deze kanalen? Welke informatie zoeken zij bij deze kanalen? BouwKennis heeft het allemaal voor je in kaart gebracht. Zowel traditionele media (vakbladen, beurzen, magazines, showroom, brochures), als online media (websites, nieuwsbrieven, zoekmachines) tot aan interactieve media (social media, webinars) komen uitgebreid aan bod.

Of het nu gaat om contentmarketing, adverteren, beursbezoek, ondersteunen van je commerciële team of jouw activiteit op social media: de Communicatie monitor biedt onmisbare informatie om je marketingcommunicatie te optimaliseren.

ONDERVRAAGDE PARTIJEN

- › Architecten
- › W-installateurs
- › Aannemers B&U
- › E-installateurs
- › Klusbedrijven

MET DIT RAPPORT WEET JE

- › Hoe je jouw klant zowel on- als offline het beste kunt bereiken
- › Welke informatie belangrijk is voor jouw doelgroep voor welke doeleinden en waar zij deze informatie zoeken
- › Wat de best bezochte, gelezen en meest gewaardeerde vakbladen, websites en beurzen zijn
- › Wat de meest gewaardeerde en gebruikte (content)marketingmiddelen zijn, zoals blogs, whitepapers, (video) infographics
- › Welke media de grootste impact hebben en welk type informatie je doelgroep verwacht in de verschillende type media
- › Voor welke doeleinden je social media in kunt zetten
- › Met welk doel je doelgroep de grote social media kanalen bezoekt
- › Waar bestekteksten gezocht en gevonden worden
- › De verwachting die jouw klant heeft ten aanzien van je accountmanagers
- › De invloed van de handel op de keuze van je doelgroep

KOSTEN

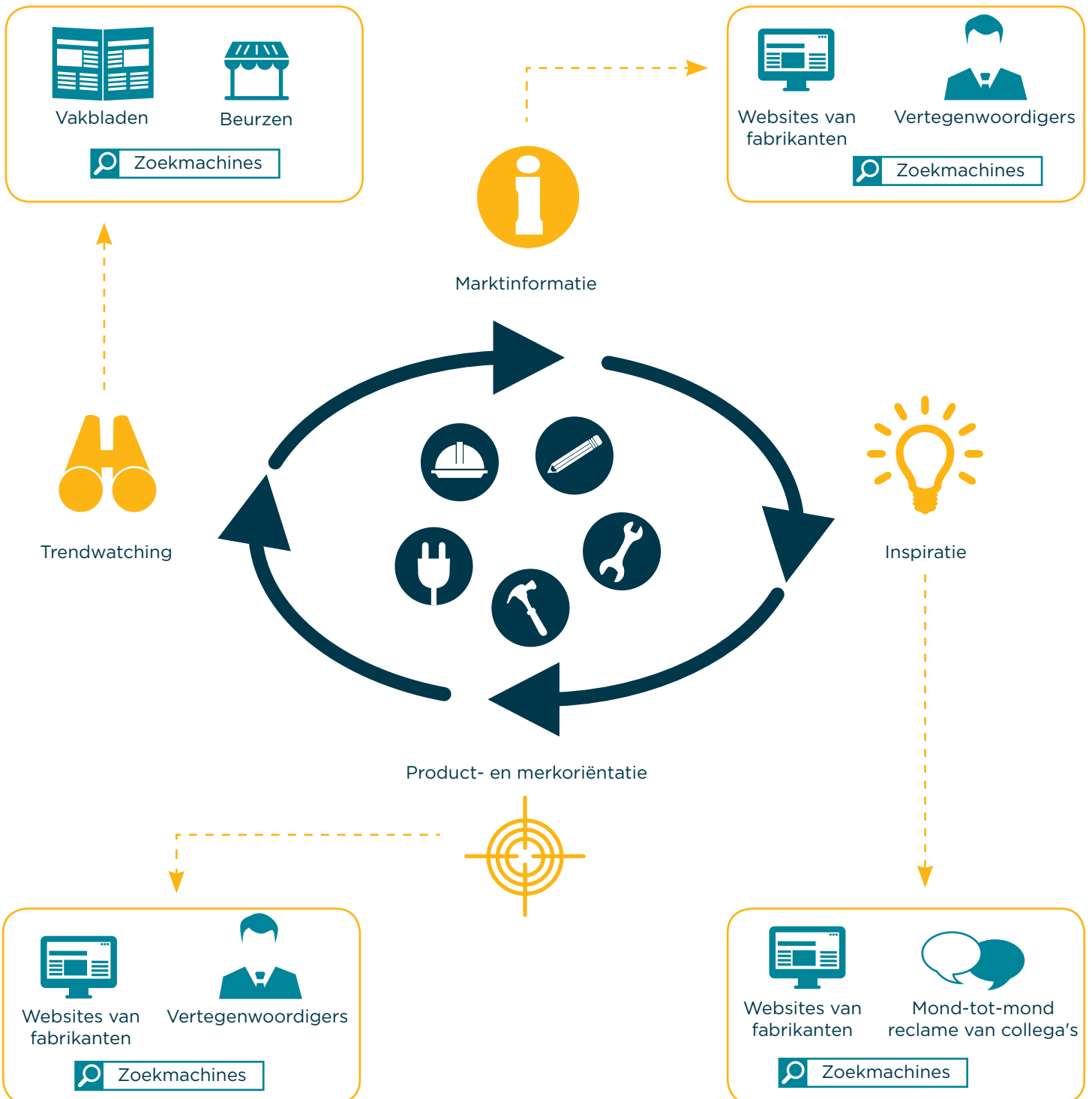
1.100

Abonnees van BouwKennis met een Basis- of Pro-pakket ontvangen 10% korting





CUSTOMER JOURNEY



<p>MEER INFORMATIE</p> <p>BouwKennis Max Euwelaan 51 3062MA Rotterdam T 010 206 69 96 W www.bouwkennis.nl</p>	<p>CONTACT</p> <p>Maurice van Dijk E maurice.van.dijk@bouwkennis.nl T 06 1524 93 72 Jacco Ridderhof E jacco.ridderhof@bouwkennis.nl T 06 5266 44 18 Janneke Filius E janneke.filius@bouwkennis.nl T 06 2526 67 78 Thomas Huykman E thomas.huykman@bouwkennis.nl T 06 3493 07 36</p>	<p>SOCIAL</p> <p>@bouwkennis www.bouwkennisblog.nl www.facebook.com/BouwKennisBlog</p>
---	--	--