STAN & STACY

WIM | Enterprise: Online Marketingmanager

	Product	Emotioneel	Gevoel	Gedrag	Zintuigen	Kennis	Inzichten
Rol in DMU	Beslisser						
Invloed:	Heeft veel invloed binnen de marketing-afdeling, is afhankelijk van de sales-afdeling			Ondanks dat hij op managementniveau acteert heeft de Sales director veel invloed op de eindbeslissing		Marketing-afdeling verzamelt alle informatie	Marketing is nog steeds een onderdeel van sales
Context	De effectiviteit van sales neemt af. Dit vraagt ook om een andere aanpak van marketing. Er moet meer inzicht komen in de marketinginspanningen en het leadgeneratie-proces moet geoptimaliseerd worden						
Contentvoorkeuren	• Buyer guide • Webinar • Checklist • Stappenplan	• Business case • Webinar	• Business case • ROI calculator • (online) Training	• Business case • ROI calculator • Checklist • Stappenplan	• Business case • ROI calculator • Blogs	• Blogs • E-book • Webinar • (online) Training	Is met name op zoek naar content die zijn kennisniveau verbeter en tools/ handvatten *(doel: zekerheid)*
Mediagedrag	• Collega's • Goeroes uit USA • MarketingFacts • Frankwatching						
Doelstellingen & uitdagingen ▪ *Trigger*	• Marketing professionaliseren • Leadgeneratie • Inzicht in klantreis • Engagement bij klanten	Marketing transparanter maken zodat de effectiviteit richting sales aangetoond kan worden	Inzicht in de klantreis zal leiden tot optimalisatie van de leadgeneratie en beter overdracht richting sales (o.a. leadscoring)	Gaat op zoek naar oplossingen die zijn doelstelling(en) kunnen bewerkstelligen	De huidige wereld vraagt om een nieuwe manier van leadgeneratie	• Blogs (o.a. MF) • Referenties • Concurrenten • Andere bedrijven	Wil marketing professionaliseren door meer inzicht in de buyer journey. Hierdoor zal het leadgeneratie-proces verbeteren en dit zorgt voor een betere overdracht naar sales
Drijfveren	Ziet de wereld rond zich heen veranderen. De behoefte aan marketing automation wordt steeds urgenter		• Wil de hele organisatie op elkaar aansluiten • Marketing automation is 'holy grail'	Gaat op zoek naar partners/ handvatten om hem hierbij te helpen	Er is behoefte aan een business case/ ROI-berekening / pilot	Gaat op zoek naar referenties en tools om een business case samen te stellen	De wereld rond hem heen verandert. De urgentie voor marketing automation stijgt, er is behoefte aan een pilot
Belemmeringen	• Tijdsgebrek • Draagvlak / committent • Gebrek aan kennis • Organisatiestructuur (traditioneel)	Het frustreert hem dat marketing automation niet van de grond komt, er worden andere keuzes gemaakt (o.a. directie)	• Draagvlak / committent vanuit de organisatie • Gebrek aan kennis	Wil zijn kennis verrijken en gaat zelf zoeken naar oplossingen	• De organisatie is nog niet klaar voor de volgende stap	• Eigen organisatie • Blogs • Tools	Door een gebrek aan resources en draagvlak komt marketing automation niet van de grond. Daarnaast speelt de organisatie-structuur een belangrijke rol
Associaties	• Marketing automation is 'the next step' • Inzicht in de klantreis (BP)	• Totaaloplossing	• Totaaloplossing • Organisatie is hier nog niet klaar voor	• Zoekt naar een referentiekader d.m.v. cases en succes-stories	• Buyer personas • Contentmarketing • Marketing automation	• Blogs (o.a. MF) • Referenties • Concurrenten • Andere bedrijven	Marketing automation is de toekomst. Het is een totaal-oplossing, maar de organisatie is hier nog niet klaar voor
Beïnvloeders *(laat zich leiden door)*	• Sales • Marktontwikkeling(en) • Management • Concurrenten • Eigen organisatie	• Andere Marketing Directors • Experts / goeroes	• Eigen organisatie • Andere Marketing Directors	• Marktontwikkelingen • Concurrenten • Eigen organisatie • MF & FW	• Sales • Marktontwikkelingen • Concurrenten	• Marktontwikkelingen • Concurrenten • Eigen organisatie • MF & FW	• Marktontwikkelingen • Concurrenten/expers • Eigen organisatie • Management • MF & FW
Vakjargon	*Pilot / inbound marketing / contentmarketing / digitalisering / marketing automation / MQL / SQL / CRM*						