

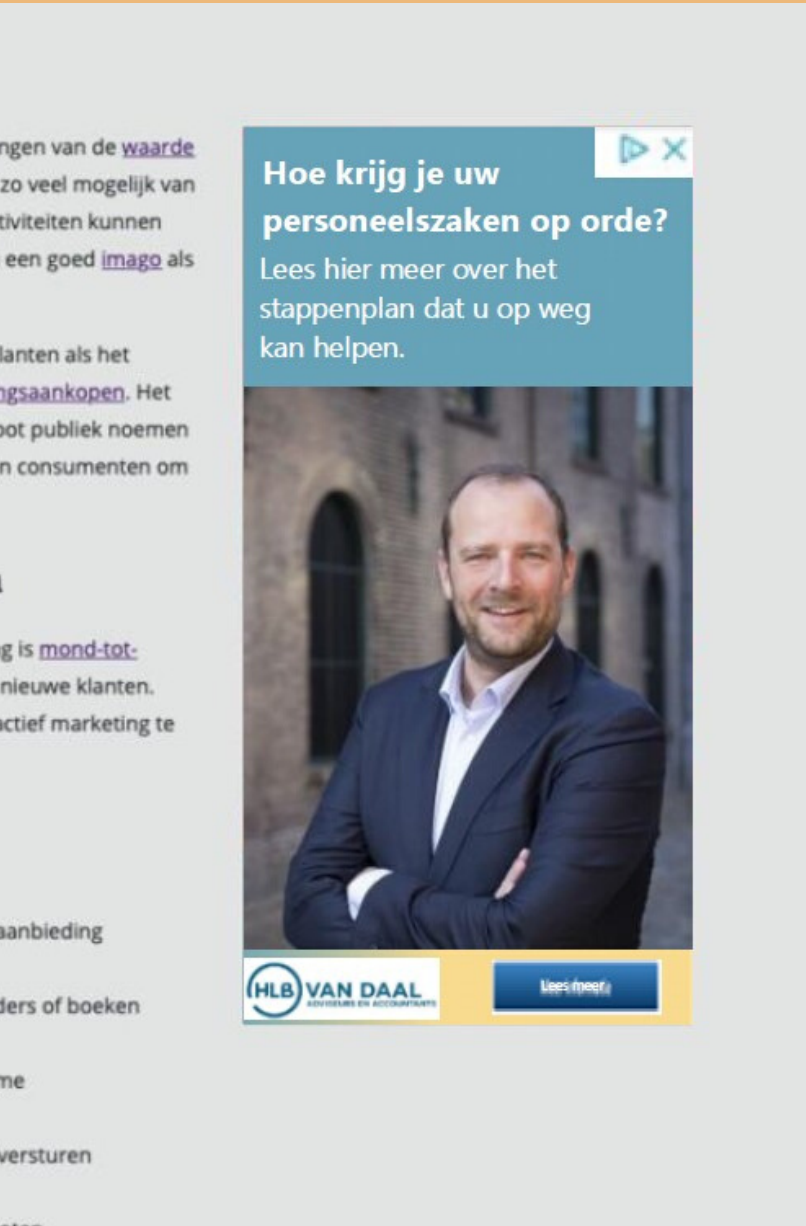
### Case HLB van Daal

By Bente, Grigor en Yassin

“Ontwikkel een ‘light variant’ van de Challenge en Control (C&C) tool voor HLB Van Daal.” Deze Light C&C tool: Wordt het onlineconversiemiddel (leadgenerator) waarmee we emailadressen van klanten en prospects gaan verzamelen. Geef voor potentiële nieuwe klanten een beter beeld van de dienstverlening van HLB Van Daal.

Advies / opzet voor een LinkedIn campagne rondom onze campagne ‘Familiebedrijf van de toekomst’ Zoek woorden onderzoek voor de webpagina’s over de verschillende business lines van HLB Van Daal (en moet dit per business line 1 pagina of zijn of meerdere?) Advies / opzet voor verschillende SEA-campagnes in de verschillende fases van de buyer journey: Awareness, Consideration & Decision.

Wat hebben wij gedaan? We hebben eerst een quickscan ontwikkelt die als conversiemiddel gebruikt kan worden in Hubspot. Daarnaast hebben wij een zoekwoordenonderzoek uitgevoerd, SEA campagnes opgesteld en een LinkedIn advies advies over adverteren met voorbeelden van advertenties erbij.



**Waarom de diagnosestool?**

Als ondernemer wil je klaar zijn voor de toekomst. Je persoonlijke doelen en dromen nastreven en vol vertrouwen de juiste zakelijke beslissingen nemen. Je ontvangt een persoonlijk rapport met aandachtspunten op de acht gebieden. Je bepaalt waar je prioriteiten liggen en samen met de bedrijfsadviseur denk je na over oplossingsrichtingen.

Email\*

First name\*  Last name\*

Company name\*

**Persoonlijk**

Ik heb voldoende ontspanning (sport, muziek en wandelen)\*  In mijn werk als ondernemer kan ik me uitstekend persoonlijk ontwikkelen.\*

Oneens  Oneens  
 Beetje oneens  Beetje oneens  
 Neutraal  Neutraal  
 Niet van toepassing  Niet van toepassing

word	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
	Business-Line	Min search volume	Max search volume	Gem.zoekvolume	Competition	voorbeeld	formule							
rijfsovername	HLB-Matchers	1.000	10.000	5500	Laag	goed								
rijf overname	HLB-Matchers	1.000	10.000	5500	Hoog	goed								
ren met terugwerkende kracht	HLB-Matchers	1000	10.000	5500	Normaal	goed								
erneming kopen	HLB-Matchers	10	100	55	Laag	fout								
structureren onderneming	HLB-Matchers	0	10	5	Onbekend	fout								Woorden gebruiken voor SEO/SEA
erneming verkopen belastingdienst	HLB-Matchers	0	10	5	Onbekend	fout								Woorden gebruiken voor blog
chiseonderneming verkopen	HLB-Matchers	0	10	5	Onbekend	fout								Audit heeft een uitzondering met normale woorden
erneming uitbreiden naar buitenland	HLB-Matchers	0	10	5	Onbekend	fout								
erneming verkopen	HLB-Matchers	10	100	55	Hoog	fout								
erneming overdragen	HLB-Matchers	10	100	55	Laag	fout								
erneming pensioen	HLB-Matchers	0	10	5	Onbekend	fout								
manszaak verkopen	HLB-Matchers	0	10	5	Onbekend	fout								
oop onderneming	HLB-Matchers	10	100	55	Laag	fout								
manszaak overdragen	HLB-Matchers	10	100	55	Normaal	fout								
rgang van onderneming pensioen	HLB-Matchers	10	100	55	Laag	fout								
oop eenmanszaak	HLB-Matchers	10	100	55	Laag	fout								
sioen overgang van onderneming	HLB-Matchers	10	100	55	Laag	fout								
erneming verhuizen naar buitenland	HLB-Matchers	10	100	55	Laag	fout								
erneming verplaatsen naar buitenland	HLB-Matchers	0	10	5	Onbekend	fout								
ren	HLB-Matchers	0	10	5	Onbekend	fout								
ren terugwerkende kracht	HLB-Matchers	100	1.000	550	Laag	fout								
rname bedrijf	HLB-Matchers	0	10	5	Onbekend	fout								
erneming uitbreiden	HLB-Matchers	100	1.000	550	Normaal	fout								
erneming verhuizen	HLB-Matchers	10	100	55	Laag	fout								
erneming verplaatsen	HLB-Matchers	0	10	5	Onbekend	fout								
e	HLB-Matchers	0	10	5	Onbekend	fout								
rname bedrijven	HLB-Matchers	100	1.000	550	Normaal	fout								

