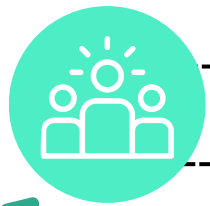




Yoonlinemarketing



See

De oriënterende fase van jouw klant. Hij is zich nog niet direct bewust van jouw product of dienst.



Think

Jouw klant is zich bewust van jouw product of dienst en wil zich graag gaan verrijken met informatie.



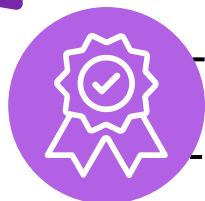
Do

Het moment van actie. De klant is nu bereid een aankoop te doen.



Care

De fase na de aankoop. Hoe kunnen we de klant betrokken houden bij ons product of dienst



Analyse

Analyseren van de content. Welke content in welke fases werken het best voor jouw product of dienst per kanaal

Content MODEL