

# KWARTAALPLAN



KWARTAAL 3 | 2023



INTERNET MARKETING  
**GEMAK**

# WAT VIND JE WAAR ?

---

SOCIAL MEDIA .....	2
LEAD GENERATIE .....	2
RECRUITMENT .....	3
MANAGEMENT & BETROKKENHEID .....	4
LEAD & KLANT NURTURING .....	5
LEDEN .....	6
TERUGKEREND .....	7
BEHEER & ONDERHOUD .....	7
EVALUATIE & STRATEGIE .....	7
MAANDELIJKS OVERLEG .....	7
KWARTAALSTRATEGIE .....	7
LEDENBIJeenkomst .....	7

# SOCIAL MEDIA

Vanuit het bestuur is de wens uitgesproken om onze leden van meer social media content te voorzien. IMG zal hier voor zorgen en zorgen dat er voor een periode van minimaal twee maanden aan berichten staat ingepland. We gebruiken hiervoor de kanalen die beschikbaar en gekoppeld zijn met Content Studio.

Een hovenier kan zelf bepalen welke berichten wel of niet geplaatst worden.

Dit kwartaal zullen we extra in de gaten houden hoe goed content studio wordt ingezet en hoe we alles zo soepel mogelijk kunnen laten verlopen voor de hovenier.

# LEAD GENERATIE

Omdat de tuinvoorbeelden voor ons een van de grootste bron aan leads is, willen we dit kwartaal de tuin inspiratie pagina een upgrade geven.

Dit betekent:

- Meer categorieën
- Meer filters
- Meer tuinvoorbeelden

# RECRUITMENT

---

Veel leden hebben aangegeven personeel nodig te hebben. Vorig kwartaal is er een landelijke Google Ads campagne gestart. Hoewel het een sollicitant heeft opgeleverd, moeten we met iets anders komen.

Ons voorstel?

## LANDELIJKE CAMPAGNE

Als ieder lid er 50 euro per maand voor over geeft, sommige hebben al aangegeven bereid te zijn honderden euro's uit te geven, dan kunnen we een landelijke campagne opzetten.

Ik adviseer om dit voor veel social media te proberen.

## CONNECTIE STUDENTEN

Het idee is al geopperd. We willen meer relaties met scholen leggen. Daar zijn al verschillende acties voor op poten gezet. Dit kwartaal willen we dat verder uitbreiden door de volgende acties:

- Inventariseren eigen netwerk (wie kennen we al)
- Online inventarisatie (alle opleidingen en plekken in kaart)
- Social analyse (welke kanalen worden gebruikt onder studenten?)

## ANDERE IDEEËN

- Stickers op de bus
- LinkedIn op hiring zetten
- Vacatures op grootste sites plaatsen

# MANAGEMENT & BETROKKENHEID

---

Om de voortgang te bewaken en onze leden betrokken te houden bij alle acties die we doen is er een managementdashboard en een interne nieuwsbrief in te leven geroepen.

## DASHBOARD

Het dashboard dat is gemaakt is al met Marc gedeeld. Mochten er nog wensen voor verbetering liggen, dan zullen wij dit oppakken.

## INTERNE NIEUWSBRIEF

Ilse zal alle leden op de hoogte brengen en houden van alle ontwikkelingen. Ze dit doet in samenwerking met Ad.

## SLAGINGSPERCENTAGE

Om de kwaliteit van onze leads te bewaken wordt er per kwartaal een totaaloverzicht (per hovenier) van alle binnengekomen leads gedeeld.

# LEAD & KLANT NURTURING

---

Er komen steeds meer contacten (leads) via de website binnen. Deze leads komen binnen door het aanvragen van de inspiratiegids. Naar de leads, hebben we ook de mogelijkheid om bestaande klanten beter aan ons te verbinden.

De meeste hoveniers hebben de gegevens van al hun klanten al gedeeld. Om de beleving en klantrelatie verder te bevorderen zal er dit kwartaal een strategie worden bepaald.

## NIEUWSBRIEF

Ook dit kwartaal wordt er iedere maand een nieuwsbrief verstuurd naar alle leden die de inspiratiegids hebben gedownload.

# LEDEN

---

Voor zowel onze huidige als de nieuwe leden is er een complete nieuwe omgeving gerealiseerd. De ledensite zal dit kwartaal verder worden uitgebouwd.

## TOOLKIT

De toolkit wordt, in samenwerking met Marc verder aangevuld op het leden-gedeelte.

## BRANDING

Het brandbook word verder aangevuld en gedeeld als digitale versie op de ledensite.

# TERUGKEREND

---

## BEHEER & ONDERHOUD

Taken die ieder kwartaal terugkomen zijn het onderhoud en het beheer van alle websites. Hieronder valt ook het plaatsen van nieuwe tuin voorbeelden.

## EVALUATIE & STRATEGIE

Ieder kwartaal wordt afgesloten met een evaluatie- en strategiesessie. Tijdens deze sessie evalueren we de voortgang, vieren de resultaten en bespreken de strategie voor het volgende kwartaal.

## MAANDELIJKS OVERLEG

Om meer structuur en focus aan te brengen in alle acties die we doen, zullen Marc en Ilse iedere maand een overleg hebben. Tijdens dit overleg bespreken zij de stand van zaken en eventuele verbeterpunten.

## KWARTAALSTRATEGIE

Marc en het bestuur wordt verzocht om ideeën, wensen of behoeftes voor het volgend kwartaal uiterlijk in de 2<sup>e</sup> week van juni aan te leveren bij Sebastiaan. Sebastiaan zal aan de hand van alle ontvangen input en natuurlijk de cijfers, een nieuw kwartaalplan vormgeven en presenteren.

## LEDENBIJEENKOMST

Sebastiaan en Ilse zullen beide betrokken zijn op de ledenbijeenkomst.