



bureau  
zorgmarketing

# KALENDER

2022



# Online marketing in de zorg

	MAANDAG	DINSDAG	WOENSDAG	DONDERDAG	VRIJDAG	ZATERDAG	ZONDAG
52	27	28	29	30	31	 Nieuwjaar 1	2
1	3	4	5	6	7	8	9
2	10	11	12	13	14	15	16
3	17	18	19	20	21	22	23
4	24	25	26	27	28	29	30
5	31	1	2	3	4	5	6

# Online marketing

## IN DE ZORG

Bureau Zorgmarketing adviseert over de rol van online marketing en communicatie binnen uw zorgorganisatie. Samen met u bepalen we de strategie om de zichtbaarheid en vindbaarheid van uw organisatie online te vergroten. Door onze ruime ervaring in de gezondheidszorg kennen wij de doelgroep en spreken wij de taal.

In de zorgbranche komt er bij online marketing meer kijken dan in de meer commerciële branches. Binnen de zorg is het risico op gevoelige informatie veel groter. Dat zien we bijvoorbeeld ook in het beleid van Google.

Het is bijvoorbeeld moeilijker om te adverteren op een bepaalde medische behandeling, dan op een paar schoenen.

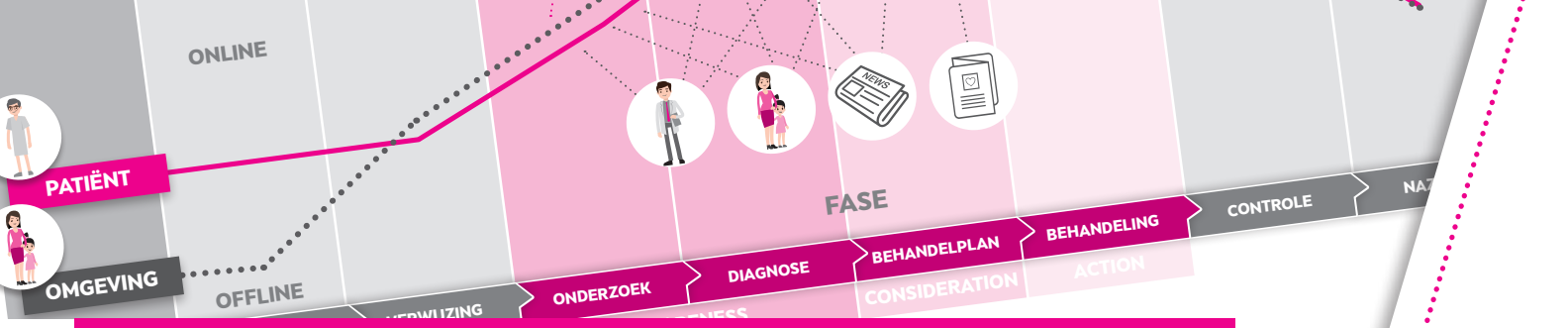
Bureau Zorgmarketing heeft deze kennis en ondersteunt uw organisatie op de juiste manier.

### Wij bieden ondersteuning op diverse gebieden:

- ✓ Webdesign
- ✓ SEO
- ✓ SEA
- ✓ Google analytics
- ✓ Social media contentontwikkeling
- ✓ Social media advertising

# Mastercourse: 'Uw eigen strategisch marketingplan'

	MAANDAG	DINSDAG	WOENSDAG	DONDERDAG	VRIJDAG	ZATERDAG	ZONDAG
5	31	1	2	3	4	5	6
6	7	8	9	10	11	12	13
7	14	15	16	17	18	19	20
8	21	22	23	24	25	26	27
9	28	1	2	3	4	5	6
10	7	8	9	10	11	12	13



## GROEIEN IN (NAAMS)BEKENDHEID EN KLANTPORTFOLIO

MEERDERE KEREN PER JAAR KRIJGEN WIJ DE VRAAG VANUIT VERSCHILLENDE ORGANISATIES: “WIJ WILLEN GROEIEN IN (NAAMS)BEKENDHEID EN KLANTPORTFOLIO”. ORGANISATIES WILLEN DIT GEDEGEN AANPAKKEN EN SCHAKELN DAAROM BUREAU ZORGMARKETING IN.

Wij gaan fanatiek voor deze organisaties van start. We starten meestal met een brainstormsessie om meer inzicht te krijgen in wat volgens hen de identiteit, doelgroepen en concurrenten zijn. Tijdens de brainstormsessies stellen we gezamenlijk marketingdoelstellingen op. Deze bepalen onder andere welke middelen we in de toekomst inzetten.

Wij zijn een marketingbureau en de ervaring leert dat strategie op basis van data effectiever is. Daarom brengen we vaak de cliënt journey in kaart met behulp van kwalitatief onderzoek. De cliënt journey legt snel de pijnpunten bloot, denk hierbij aan minimale touchpoints tijdens de awareness-fases. Aan de hand van de onderzoekresultaten ontwikkelen we een gewenste client journey. Dit geeft duidelijk aan welke communicatiemiddelen en marketingacties ontwikkeld moeten worden om te groeien in (naams)bekendheid en klantportfolio.



SCAN ME

Heeft u een groei ambitie? Schakel onze specialisten in.

[www.bureauzorgmarketing.nl](http://www.bureauzorgmarketing.nl) | 085 – 401 83 63 | [info@bureauzorgmarketing.nl](mailto:info@bureauzorgmarketing.nl)