



Leadgeneratie via Portal Partnerships

DIENSTBESCHRIJVING 2019

Introductie

Door uw kennis, expertise en ervaring te delen kunt u nieuwe commerciële relaties ontwikkelen en uw Thought Leadership etaleren. Kennisdeling als business to business marketinginstrument wordt ook wel B2B contentmarketing genoemd.

De effectiviteit van contentmarketing wordt bepaald door de mate waarin bedrijven in staat zijn antwoord te geven op de vragen van potentiële klanten. Het marketing vakgebied beweegt dan ook van push naar pull modellen. De markt vraagt, u geeft antwoord. Het is dus cruciaal om te zorgen dat de content relevant is voor de doelgroep. Daarnaast is het belangrijk om te weten wie de doelgroep is en wat speelt er bij die doelgroep.

RIFF heeft een netwerk opgebouwd met ruim 40.000 nieuwsbriefabonnees en 25.000 followers op social media. Mensen met interesse in uw kennis van op het snijvlak van business en technologie. Partners als IBM, SAS, HP en Microsoft gebruiken ons netwerk van portals, apps en social media kanalen om op deze manier een dialoog te starten.



Contentmarketing Portal Network

Kennis in de vorm van whitepapers, webcasts, achtergrondartikelen en onderzoeksrapporten lenen zich bij uitstek als antwoord op prospects die zich online oriënteren. De contentmarketing portals van RIFF zijn erop gericht om uw potentiële relaties te laten vragen om (meer) inhoudelijke informatie ten einde actuele uitdagingen te lijf te gaan. De portals voorzien in de informatiebehoefte van uw potentiële klant. Door deel te nemen in het contentmarketing portal netwerk faciliteert u feitelijk het begin van het koopproces van uw eigen oplossingen.

Buyer Journey	Ideevorming	Oriëntatie	Keuze	Installatie	Gebruik
	▼	▼	▼	▼	▼
Content focus	Attenderen	Informereren	Stimuleren	Assisteren	Binden
Directie	Ontwikkelingen Trends & Visies	Strategische Opties	USPs Referenties	Voortgang en risico's	Strategische mogelijkheden
Management	Organisatie knelpunten	Oplossings richtingen	Organisatie voordelen	Implementatie uitdagingen	Optimalisatie uitdagingen
Gebruiker	Operationele knelpunten	Verbetering Werkprocessen	Operationele voordelen	In gebruik name	Expert features

Omdat de informatie op de portal bezoekers helpt bij ideevorming en oriëntatie, zijn onze portals daardoor primair informatief. "Stimulerende" content wordt op de portals vermeden. Door in deze 'vroege' fase van het inkoopproces interactie met de doelgroep op gang te helpen kunnen suspects tijdig worden geïdentificeerd en opgevolgd.

Deelnemende partners kunnen zich via het contentmarketing portal netwerk profileren als "Industry Thought Leaders". Naast eenmalige downloads kunnen partners via educatieve kenniscycli leads verder ontwikkelen (ofwel "nurturen") tot gekwalificeerde contacten.

Overzicht van portals

Via het netwerk van portals bereikt RIFF zowel een generieke Business & Technology doelgroep als specifieke doelgroep rondom thema's als CRM, Cloud Computing en Het Nieuwe Werken.

De leadportals van RIFF worden gedragen door de partners. Partners zijn leveranciers van zakelijke diensten en/of informatietechnologie aan de doelgroep van de portal. Deelnemende partners profiteren van de volgende voordelen:

- Leadgeneratie gebaseerd op downloads van whitepapers, research & webinars
- Versterken van de positie als "Industry Thought Leader"
- Branding mogelijkheden door middel van partner- en expertprofielen
- Hergebruik van bestaande (waardevolle) kennisdocumenten
- Eenvoudige aansluiting op het eigen CRM-systeem

Portal	Doelgroep / Thema	Nieuwsbrief	Followers
Kennisportal.com	Generiek (Business & Technology)	13.500	3.000
Managementbase	Managers, directie & professionals	4.400	3.700
iCustomer	Marketing, Sales, CRM & Service	2.000	3.700
ITWeekly	IT Management & Infrastructuur	3.600	2.050
IntoFinance	Bank & verzekeraars	2.500	1.650
Technologie & Onderwijs	ICT in onderwijs	2.225	2.700
eBurg	Lokale overheid	2.050	1.450
IntoHealthcare	ICT in de zorg	1.600	2.600
AnalyticsToday	Big Data, Business Analytics & BI	3.700	175
SecurityUpdate	Privacy, Security & Compliance	4.500	500
Totaal		40.075	21.500

Kennisapp

Naast een netwerk van portals en social media accounts wordt de content voor mobiele gebruikers aangeboden in onze “Kennisapp”. Deze app is beschikbaar voor smartphone en tablet op zoals IOS als Android.

Leadportal Partnerships

Afhankelijk van de gewenste invulling kan gekozen worden van een “Gold”, “Silver”, “Bronze” of “Topic” partnership. Uitgangspunt van een partnerships is het aantal content plaatsingen voor kennisdocumenten in de vorm van rapporten, whitepapers, publicaties of webcasts. De content wordt in overleg geplaatst op de verschillende portals. De verschillende partnerships onderscheiden zich van elkaar door het aantal beschikbare plaatsingen.

Een partnership bevat de volgende elementen:

- Benoeming in download e-mails: wanneer een download wordt gedaan op de leadportal ontvangt de bezoeker een e-mail met de aangevraagde informatie.
- Inrichting van een sponsored page: op de relevante portals wordt een eigen profiel pagina aangemaakt met bedrijfsprofiel en contactinformatie.
- Experts: Het is mogelijk om profielen, blogs, en social media accounts van uw experts onder de aandacht te brengen.
- Het is mogelijk om een partnerprofiel te plaatsen van uw organisatie. Deze kan desgewenst worden getoond naast de aanwezige content.



Onderstaande tabel geeft een samenvatting van de verschillende partnership mogelijkheden:

Omschrijving	Topic	Bronze	Silver	Gold
Initieel aantal contentposities	5	10	20	40
Aantal portals	2	4	Alle	Alle
Nieuwe posities per jaar	3	5	10	20
Expertprofielen	1	3	9	12
Max aantal blogs per jaar	5	10	20	40
Sponsored pagina	Ja	Ja	Ja	Ja
Prijs per maand	€ 315,-	€ 525,-	€ 850,-	€ 1.475,-
Set-up	€ 315,-	€ 525,-	€ 850,-	€ 1.475,-

Leadmanagement

Voor de distributie van leads maakt RIFF gebruik van het op maat ontwikkelde Lead Management Systeem Leadkeeper. Leadkeeper is door RIFF gebouwd voor het managen en opvolgen van leads en kan worden ingezet voor zowel kleine en grote bedrijven. U krijgt door uw persoonlijke gebruikersaccount direct toegang tot alle binnengekomen leads, gegenereerd door downloads. Daarnaast is het mogelijk om voor uw collega's gebruikersaccounts te maken. Hierdoor kunt u bijvoorbeeld eenvoudig leads toewijzen aan uw accountmanagers, zodat zij de opvolging van de betreffende lead kunnen verzorgen. Door een koppeling te maken kan Leadkeeper de informatie voeden aan uw CRM-systeem.

Online Promotie

Doelstelling van een contentmarketing portal is om bezoekers met een specifieke belangstelling naar de thema's te trekken. Bezoekers komen op de portal via zoekmachines, linkrubrieken, nieuwsbrieven, social media, blogs, video's en publicaties op andere portalen.

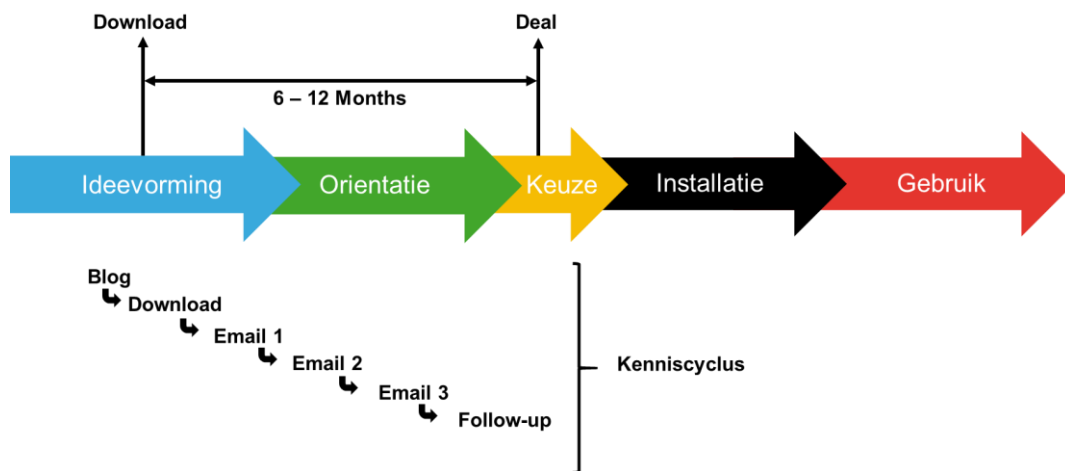
De belangrijkste componenten zijn hierbij:

- **Positionering in zoekmachines:** Bij de promotie van een leadportal ligt de nadruk op de zoeksites met het grootste marktaandeel in Nederland.
- **Adverteren op zoekwoorden:** Naast de positionering in de zoekresultaten wordt bij de belangrijke zoekmachines geadverteerd op woorden. Deze tekstuele advertenties verschijnen doorgaans naast en/of boven de zoekresultaten.
- **Social networks:** Nieuwe kennisdocumenten worden gepost in relevante social media.
- **E-mail marketing:** Bezoekers kunnen zich abonneren op de nieuwsbrief van de leadportal waarin nieuwe publicaties worden opgenomen.

Exclusieve Kenniscyclus

Een leadportal partnership kan worden verrijkt met een exclusieve kenniscyclus van nieuwsbrieven. Een kenniscyclus bestaat uit een serie van 4 tot 6 e-mails die ieder een introductie vormen op een kennisdocument. De kenniscyclus wordt dusdanig opgebouwd, dat deze maximaal aansluit op de “buyer journey” van de doelgroep. De eerste mail is bijvoorbeeld een introductie op het onderwerp en behandelt een ontwikkeling of trend. In volgende mailings komt content aan bod die concreter ingaat op de mogelijkheden om op deze trends in te spelen. Ten slotte deelt u bijvoorbeeld kennis over de implementatie of optimalisatie van de gekozen oplossingsrichting.

De educatieve nieuwsbrieven worden eens per twee weken verstuurd. Met bijvoorbeeld een serie van 6 nieuwsbrieven kunt u op deze wijze 3 maanden lang een specifieke doelgroep op structurele wijze en diepgaand informeren. De nieuwsbrief kenniscyclus begint na een expliciete opt-in op de kenniscyclus door een potentiële lead. Deze leads worden via de leadportals van RIFF gerealiseerd door na een gerelateerde download respondenten uit te nodigen voor de kenniscyclus



Omdat whitepaper leads “pur sang” zich veelal nog in een vroege fase van de “buyer journey” bevinden is de kenniscyclus een uitstekende manier om een lead verder te ontwikkelen. U krijgt als exclusieve kenniscyclus partner bovendien per contact inzicht in de “opens” en “clicks” op de nieuwsbriefcyclus. Zo ziet u precies welke respondenten op uw content het meest actief bezig zijn met het onderwerp waarover u publiceert. Per thema, per portal kan maximaal 1 partner deelnemen. Zo ontstaat exclusiviteit voor u als partner om u op deze diepgaande manier te profileren op de portal.

De kenniscyclus wordt door een redacteur van RIFF op maat ontwikkeld en afgestemd op uw kennisdownloads. Heeft u onvoldoende downloads beschikbaar, dan kunnen deze tegen meerprijs op maat worden ontwikkeld. Bij deelname geeft RIFF een garantie op een minimaal aantal leads dat afhankelijk is van het thema, uw content & de portal.

Prijsstelling

Pakket	Omschrijving	Prijs
Kenniscyclus	Ontwikkeling en uitrol kenniscyclus van 4 tot 6 emails over een periode van 6 maanden, inclusief promotie.	€ 4.975

Online Event Services

De organisatie van een succesvol evenement brengt een goede voorbereiding en veel werk met zich mee. In aanvulling op de fysieke organisatie vormt de online component een steeds belangrijker onderdeel van het succes. Een aansprekende eventsite, webcasting, en actieve online promotie zijn daarvan een aantal voorbeelden. RIFF biedt onder de noemer "Online Event Services" een totaalpakket aan diensten rondom deze online component van een evenement.

Online Event Promotie Pakketten

Een webinar of event moet gepromoot worden. Via het netwerk van ongeveer 40.000 professionals biedt RIFF u uitgebreide mogelijkheden voor promotie van het event of de webinar.

Event Website

Voor een heldere communicatie rondom het programma, de partners en de logistiek is een duidelijke evenementwebsite essentieel. RIFF biedt u hiervoor een aantal functionele templates die eenvoudig kunnen worden aangepast in uw eigen uitstraling. Uiteraard kunt u via onze handige tools ook uw deelnemersregistratie of evaluatie verzorgen.

Prijsstelling

Pakket	Omschrijving	Prijs
Event promotie pakket	Mailing naar circa 13.500 abonnees van Kennisportal, plus 2x vermelding in een relevante nieuwsbrief van RIFF.	€ 1.395,-
Specifieke nieuwsbriefeditie Kennisportal of Managementbase	Mailing naar circa 13.500 abonnees van Kennisportal of 4.400 abonnees van Managementbase	€ 995,-
Specifieke nieuwsbriefeditie RIFF Portal	Mailing naar een themaportal (exclusief Kennisportal of Managementbase) of selectie uit Kennisportal	€ 795,-
Themamailing	Mailing naar een specifieke selectie uit onze 40.000 abonnees, benaderd vanuit verschillende nieuwsbrieven.	0,50 p. contact € 375,- Set-up

Meer weten?

Voor meer informatie over ons Portal Network kunt u uiteraard altijd contact met ons opnemen.

RIFF Content Marketing

Joan Muyskenweg 22

1096 CJ Amsterdam

Tel: +31 88 345 0300

contentmarketing@riffonline.com

Of neem direct contact op met:

Bob Oord

Mob: +31 (0)6 250 60 940

bob.oord@riffonline.com

Niels Post

Mob: +31 (0)6 392 16 020

niels.post@riffonline.com



Joan Muyskenweg 22
1096 CJ Amsterdam
The Netherlands



T +31 88 345 0300
info@riffonline.com
riffonline.com

