



Contentkalender B2b branche

Hieronder een voorbeeld van een contentkalender voor de B2B branche om een dienstverlening te verkopen.

Dit is slechts een voorbeeld en kan worden aangepast aan de specifieke behoeften en doelen van jouw bedrijf.





Week 5

Video – Maak een video waarin de dienstverlening wordt uitgelegd en deel deze op sociale media en op de website.



Week 6

Whitepaper – Maak een whitepaper over de voordelen van de dienstverlening en deel deze op sociale media en in een nieuwsbrief.



Week 7

Webinar – Organiseer een webinar over de dienstverlening en nodig bestaande en potentiële klanten uit om deel te nemen.



Week 8

FAQ – Maak een FAQ-pagina op de website waarop veelgestelde vragen over de dienstverlening worden beantwoord.



Week 9

Gastblog – Schrijf een gastblog over de voordelen van de dienstverlening voor een andere website in de branche.



Week 10

Podcast – Maak een podcast waarin experts praten over de voordelen van de dienstverlening en hoe deze kan helpen bij het oplossen van problemen in de branche.



Dit zijn slechts enkele voorbeelden van de soorten inhoud die je zou kunnen maken om een dienstverlening te verkopen.

Het is belangrijk om regelmatig content te blijven creëren en deze te promoten op verschillende kanalen om de naamsbekendheid te vergroten en potentiële klanten te bereiken. Zorg ervoor dat je ook regelmatig analyseert wat wel en niet werkt en de strategie aanpast waar nodig.