

## Checklist voor casebeschrijving

### Algemene informatie

- Wat voor soort organisatie zijn jullie (not for profit/profit, in welke branche)?
- Welke producten of diensten bieden jullie? Btoc en/of BtoB?
- Hoe groot is jullie organisatie? (aantal vestigingen, aantal werknemers, nationaal/internationaal)
- Hebben jullie een marketing en/of communicatie-afdeling?
- Welke positionering hebben jullie gekozen? Wat is jullie (merk)belofte?
- Welke tone of voice hanteren jullie?

### Huidige contentmarketing en communities

- Welke afdeling(en)/disciplines binnen de organisatie houden zich bezig met contentmarketing? Welke afdeling/discipline doet wat?
- Stemmen jullie de content van diverse afdelingen/personen op elkaar af?
- Schakelen jullie ook externe partijen in voor contentmarketing? Wie zijn dat en wat doen zij voor jullie?
- Welke doelen willen jullie bereiken met content? (naamsbekendheid, imago, websiteverkeer, sales, loyaliteit etc.)
- Hebben jullie een overall strategie voor contentmarketing over alle kanalen heen + wat houdt deze strategie in? Hebben jullie een specifiek contentdomein of contentthema waarbinnen alle content gemaakt wordt?
- Welke kanalen zetten jullie op dit moment in voor contentmarketing? (website, nieuwsbrief, customer magazine, Facebook, Instagram, LinkedIn etc.)
- Welke contentmiddelen zetten jullie in (blogs, vlogs, how-to video's, whitepapers etc.)?
- Hebben jullie veel interactie met jullie (potentiele) publiek en/of stimuleren jullie user generated content? Zo ja, wat doen jullie om dit te stimuleren?
- Hebben jullie een eigen (online + offline) community en/of sluiten jullie aan bij bestaande communities?

### Contentmarketinguitdaging

- Wat zien jullie nu als jullie belangrijkste contentmarketinguitdaging? Willen jullie met content nieuwe doelgroepen bereiken, blijft de huidige effectiviteit achter etc.?
- Wat kan beter?