

# 365 Leads

## via Jaarbeurs Demand Generation

Genereer Marketing Qualified Leads (MQL)  
met interesseprofielen als instroom voor Sales.

**JAARBEURS**



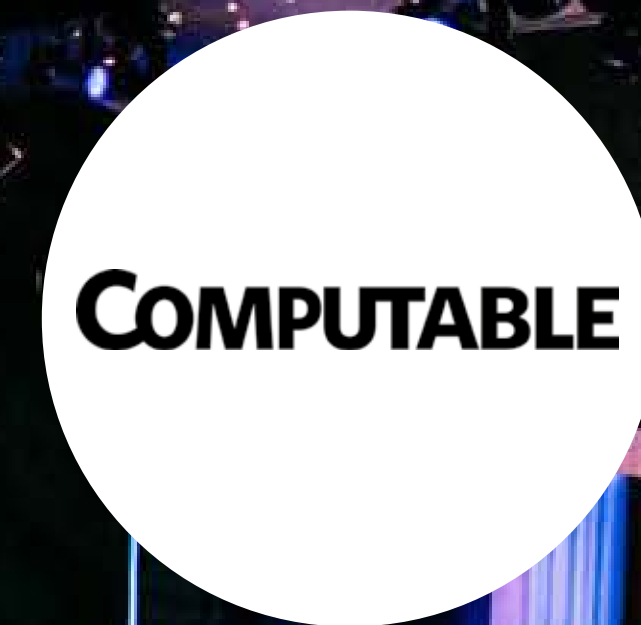
# De wereld van Jaarbeurs

Een beurs- en eventsnetwerk dat bestaat uit first-party data van zowel bezoekers als exposanten vanuit uiteenlopende sectoren.

Er zijn ruim 1,3 miljoen professionals verbonden met Jaarbeurs. Dit bestaat uit:

- Meer dan 750-duizend organisatieprofielen
- Meer dan 500-duizend (mede)beslssers

En nog meer!



# Vind interesse voor jullie expertise

## Hoe het werkt:

1

Start een leadtraject via **Jaarbeurs** met behulp van Demand Generation en **genereer wekelijks nieuwe Marketing Qualified Leads (MQL)** als instroom voor jullie sales funnel.

2

Laat Jaarbeurs aan de hand van een whitepaper **jullie kennis en expertise introduceren onder (mede)beslissers**. Leg via digitale en analoge kanalen van Jaarbeurs de eerste verbinding.

3

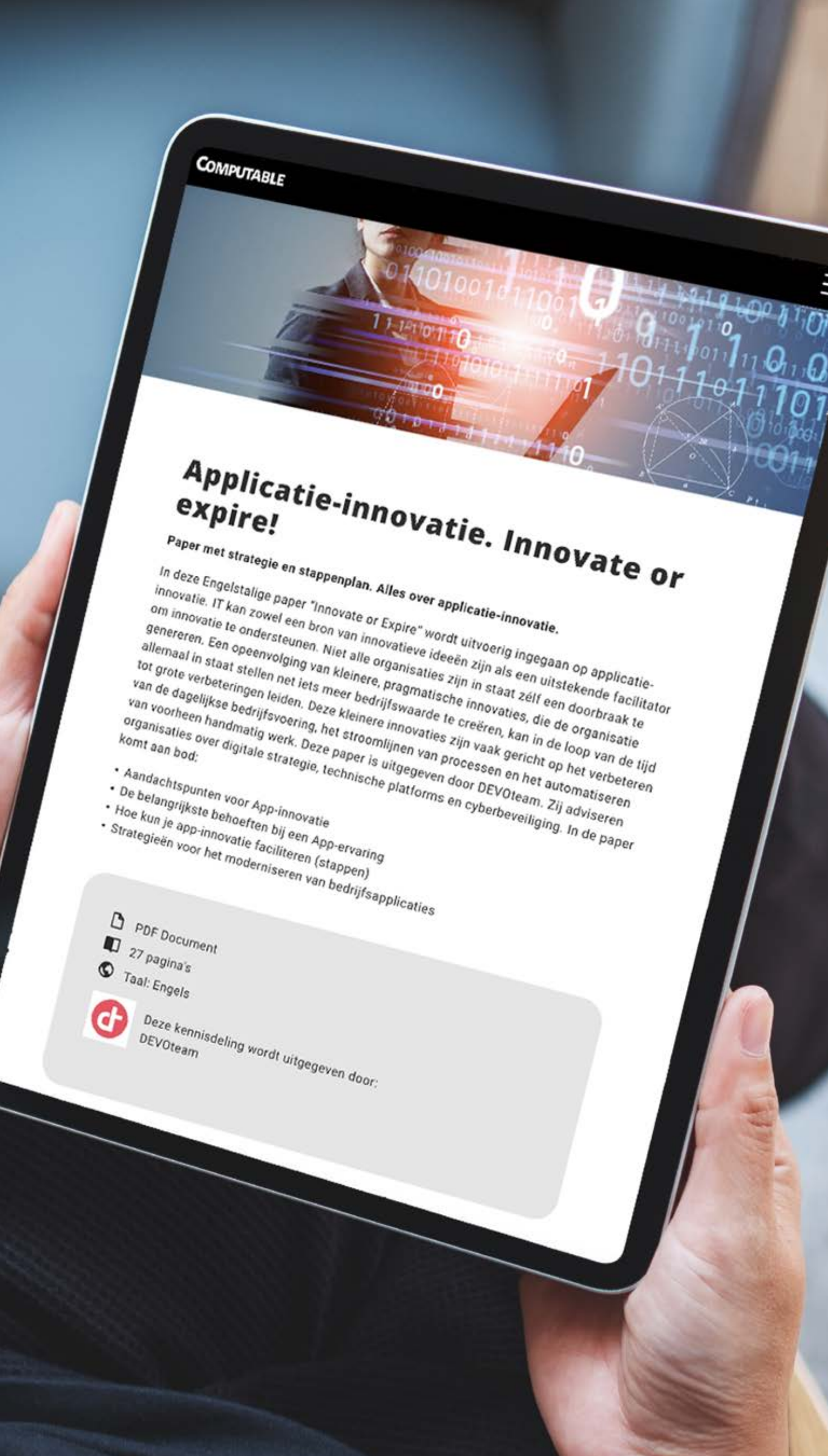
**Ontvang wekelijks (via een beveiligde e-mail) gekwalificeerde professionals met interesse voor het onderwerp** van jouw expertise. Er kunnen op verzoek ook profiel-voorkeuren worden aangehouden.

4

Laat jouw marketing- en salesorganisatie geïnteresseerden verder opvolgen. Ga zelf inhoudelijk de dialoog aan en **bouw het contact met aandacht, kennis en expertise uit tot een nieuwe prospect**.

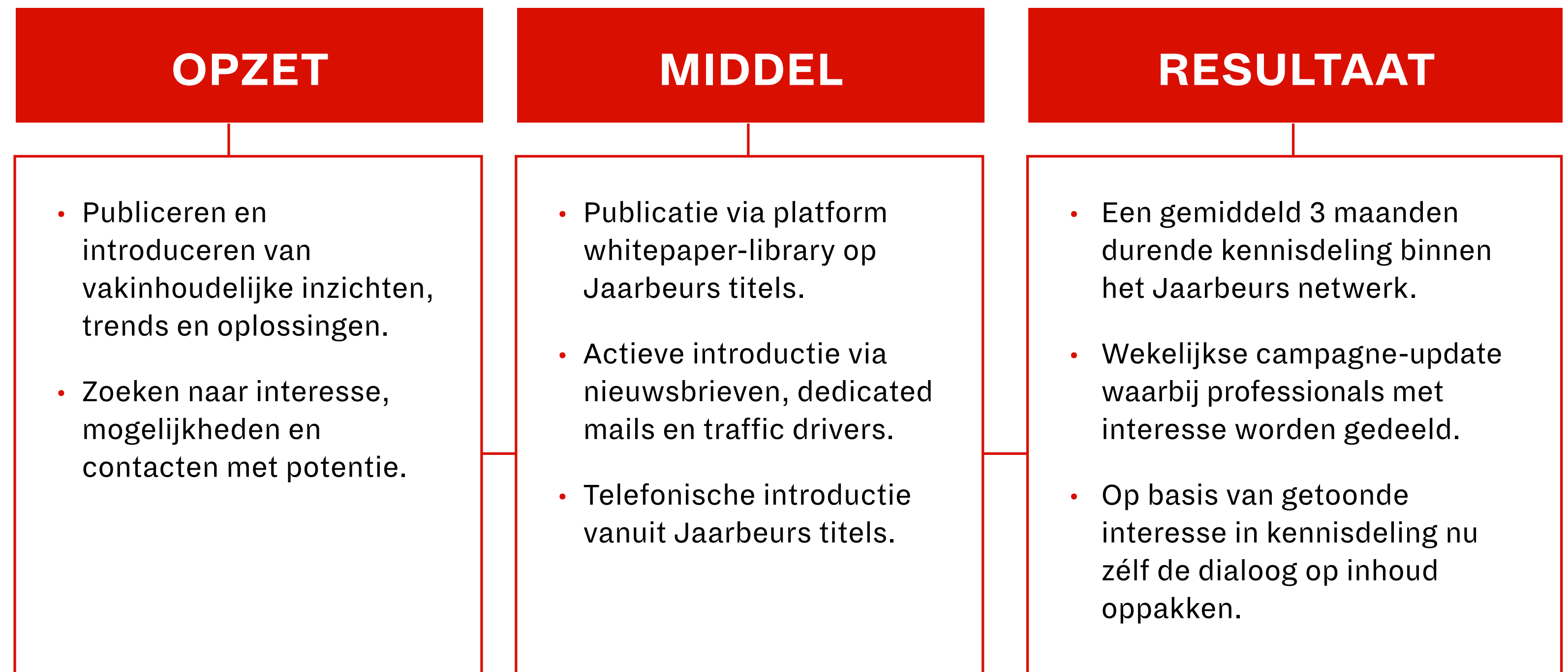
# Laat Jaarbeurs jullie kennis en expertise introduceren en het eerste contact voor jou leggen





# In verbinding via verschillende kanalen

Een leadtraject is gebaseerd op kennisdeling onder professionals vanuit de Jaarbeurs titels. Jaarbeurs zoekt binnen deze verschillende first-party netwerken naar een inhoudelijke verbinding.



# Hoe ziet het opstarten van je campagne eruit?

- ✓ Wij leggen eerst het doel vast
- ✓ En definiëren dan de doelgroep
- ✓ Experts beoordelen de kennisdeling (zoals een whitepaper)

- ✓ Opgave planning
- ✓ Ontwikkelen marketing-assets
- ✓ Opzetten van campagne
- ✓ Online publicatie

- Start actieve introductie...
- ✓ online platform
  - ✓ e-mail
  - ✓ één-op-één, telefonisch

- ✓ Tussentijds overleg voortgang.
- ✓ Ervaringen worden gedeeld.

- ✓ Gekwalificeerde profielen wekelijks gedeeld.
- ✓ Blijvende introductie.

Start op korte termijn met jullie kwalitatieve opvolging en het nurturen van de interesseprofielen.

Eerste gekwalificeerde leads worden in de week na publicatie gedeeld.

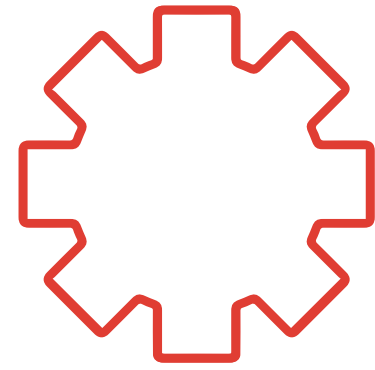
Content wordt blijvend geïntroduceerd tot het moment dat het gewenste aantal profielen is bereikt.

Einde promotie content.  
Publicaties blijven desgewenst gepubliceerd voor geïnteresseerden.

- ✓ Evaluatie en rapportage
- ✓ Eventuele verlenging en follow up

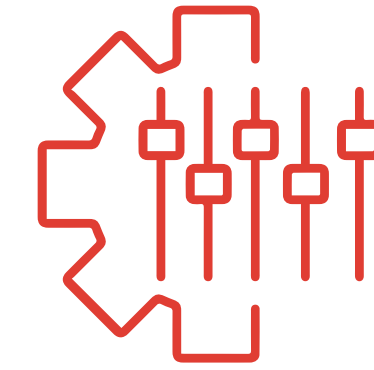
Gemiddelde looptijd van 3 maanden

# Bepaal de campagne-inhoud



## Standaard

- Professional uit first-party netwerk van Jaarbeurs met interesse voor specifieke kennisdeling in de vorm van een whitepaper, infographic, webinar, etc.
- Publicatie van specifieke kennisdeling na publicatie op digitale kanalen en via één-op-één telefonisch contact vanuit Jaarbeurs.
- Actuele, geverifieerde zakelijke contactgegevens bestaande uit NAWTE, inclusief de functietitel, branche en de organisatie-omvang.
- Specifieke toestemming (opt-in) om op basis van de getoonde interesse contact op te kunnen nemen.



## Maatwerk

- Het segmenteren van interesseprofielen op kenmerken als functietitel, bedrijfsomvang en sector.
- Een profiel aanvullen met achtergronden over de organisatie of inzichten in de customer journey.
- Het ontwikkelen van een kennisdrager, vanuit Jaarbeurs (zoals een whitepaper).
- Analyse en advies op het gebied van nurturing, customer journey en content door een demand generation specialist van Jaarbeurs.

# Investeer in nieuwe contacten

Oplossingen	Prijs per Lead (CPL)
Een gevalideerd profiel met interesse voor jullie expertise	€ 60,
Segmentatie op basis van één kenmerk of filter*	€ 80,-
Segmentatie op basis van twee kenmerken of filters*	€ 100,-
Segmentatie op basis van drie kenmerken / filters of meer*	Op aanvraag
Aanvullende profielkenmerken	Op aanvraag
Targeting op basis van een short- of targetlist	Gratis
Ontwikkeling whitepaper	€ 1.750,-
Advies voor nurturing en optimalisatie customer journey	€ 95,- per uur

\* Een kenmerk of filter is bijvoorbeeld de rol van een professional, de sector of de bedrijfsomvang in aantal medewerkers.



**Ter illustratie:** Voor een reguliere campagne van 30 leads met één filter, is de kostprijs € 2.400,-.



# Vragen?

Neem contact op met je account manager.



Of met Robert Riphagen,  
Demand Generation Manager Jaarbeurs:

✉ [robert.riphagen@jaarbeurs.nl](mailto:robert.riphagen@jaarbeurs.nl)

☎ +31 6 27 22 42 27

in [linkedin.com/in/robertriphagen](https://www.linkedin.com/in/robertriphagen)

  
**JAARBEURS**