



HELPT JOUW BEDRIJF GROEIEN. MAAKT JE ZICHTBAAR IN DE MARKT.

HET WAAROM ACHTER HET AANBOD

Gesprekken met prospects en klanten leveren de volgende input op over zichtbaar zijn bij je doelgroep. Deze uitdagingen komen telkens terug:

1 'We willen wél (online) zichtbaar zijn maar weten niet precies hoe dat vanuit een doordacht plan aan te pakken. Waar beginnen we?'

2 'Zelf zakelijke blogs schrijven vinden we lastig. Want waar schrijf je over en hoe zorg je dat mensen het willen lezen? Er is al zóveel te vinden online.'

3 'We hebben weleens een blog geschreven, maar als het drukker wordt dan stoppen we er weer mee.'

4 'We hebben geen échte tekstschrijvers bij ons. Iemand moet het er dan maar even bij doen. En trouwens, goede teksten schrijven is een vak apart.'

5 'We hebben iemand voor '24 uur per week op de marketing zitten', maar we willen er een externe professional bij die sturing biedt en/of frisse kennis meeneemt.'

6 'We werken voor alle soorten klanten, maar de ideale zit er nog niet tussen.'

Het aanbod

Die uitdagingen vormen de basis van het aanbod: Moonen Media maakt je bedrijf structureel zichtbaar in de markt, zodat je prospects en klanten op het juiste moment aan je denken, namelijk bij aanschaf van een product of dienst. Dat bereik je door continu waarde toe te voegen. Ook als er nog geen koopbehoefte is. Zet Moonen Media in als je professionele schrijver en interviewer voor alle soorten tekst. En als ghostwriter, schrijfcoach en/of eindredacteur wanneer je graag je (management)boek af wil ronden.

Voor deze klanten

Veelal mkb-bedrijven, vooral actief in de branches ict, media en communicatie, financiële dienstverlening, zakelijke dienstverlening, bouw en techniek, advies en consultancy, onderwijs en trainingen. Gesprekspartners zijn meestal directeuren en/of marketing managers die structureel met content aan de slag willen, maar zelf de tijd, kennis of capaciteit niet in huis hebben. Klanten hechten bovendien waarde aan de frisse blik die Moonen Media houdt, omdat er bij verschillende bedrijven in de keuken wordt gekeken. Langdurige samenwerkingen hebben de voorkeur. Dat geeft ruimte voor wederzijds investeren in de relatie én is de onmisbare basis voor werkplezier.

Dit is de basis

Eigenaar Susan loopt warm voor groei. Voor kennis delen en anderen nóg beter maken in hun rol. Als klein meisje was er die droom van schrijver worden. Anno nu is het zoveel meer dan dat, het is die baan die zó goed bij je past dat het niet meer als werken voelt.

Missie

Anderen helpen hun verhaal te vertellen.

Visie

De wereld wordt mooier als we elkaar helpen groeien.

Kernwaarden

Eerlijk samenwerken | Bij de kern blijven | Afspraken nakomen.

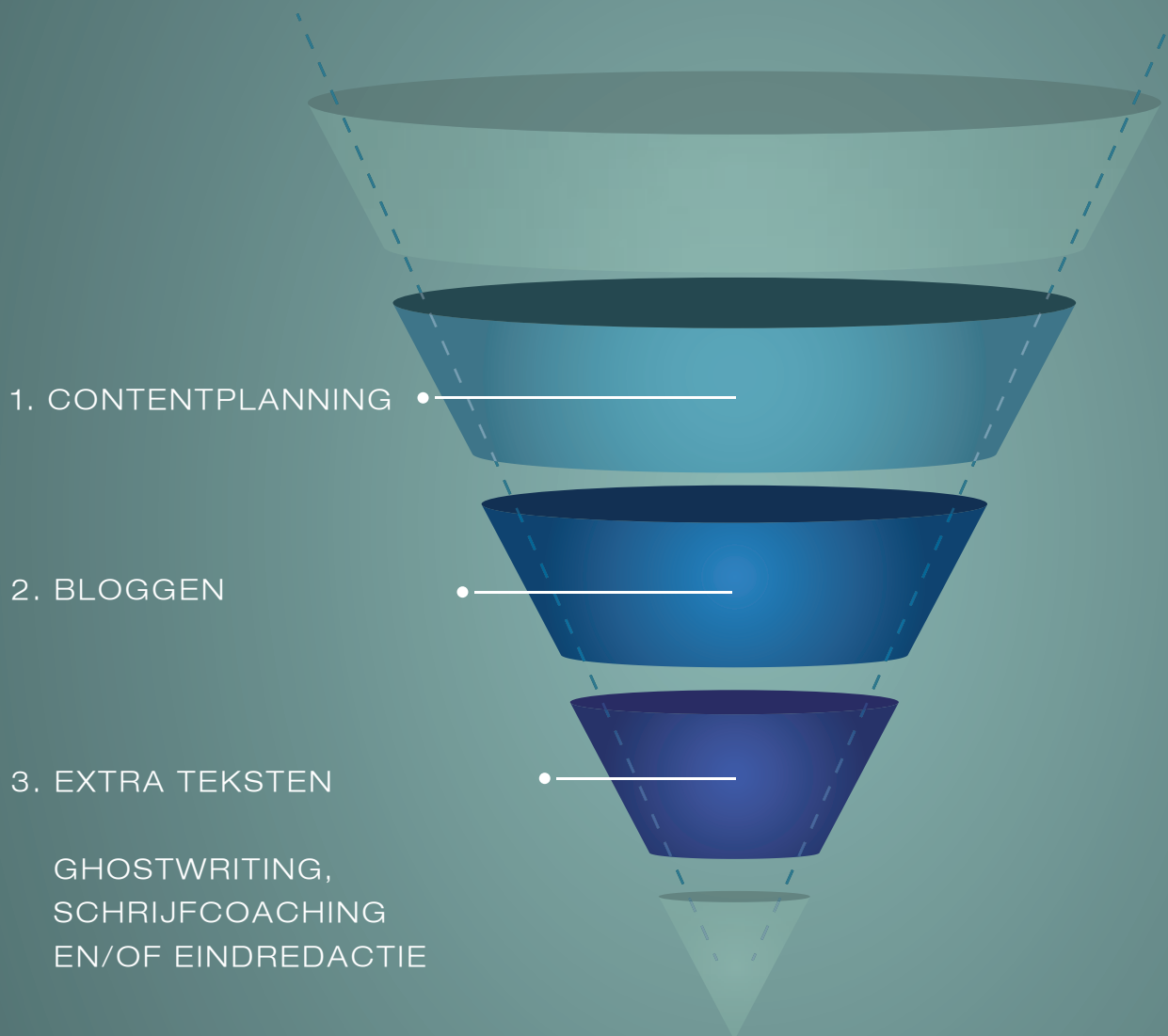
De aanpak

Net zoals je een huis bouwt op een stevig fundament, bouw je aan bedrijfsgroei vanuit een stevige basis. Moonen Media werkt vanuit een trechterprincipe, als een soort omgekeerde piramide van Maslow. Je begint met contentplanning, start met bloggen en kiest daarna voor extra teksten, zoals bijvoorbeeld een eigen boek. Stap in bij de fase die bij jouw bedrijf past. Je onderneming vanuit een doordacht plan laten groeien? Of eindelijk dat boek schrijven? Neem contact op via www.moonenmedia.nl.

Dit levert het je op

- **Rust** omdat je bedrijf structureel zichtbaar is online.
- **Tijd** met weinig input ligt er continu volop content op de plank.
- **Sturing** Moonen Media bedenkt blogonderwerpen en beheert de contentplanning.
- **Focus** jij richt je (weer) op je eigen kernactiviteiten.
- **Flexibiliteit** je beschikt altijd over een ervaren schrijver en interviewer voor ál je zakelijke teksten.

HET TRECHTERPRINCIPE



PROSPECTS EN KLANTEN

1. CONTENTPLANNING




Contentplanning

Bloggen heeft alleen zin als je werkt vanuit een gedegen plan. Want wie zijn je klanten? Welk probleem los je voor ze op? En hoe doe je dat dan? Wat maakt je aanbod anders dan dat van de concurrent? Dit stellen we samen vast. Daarna ontvang je een duidelijke planning met daarin verzenddatums, passende blogonderwerpen voor je doelgroep en meer. Moonen Media beheert, stuurt bij en nodigt op tijd de juiste mensen uit zodat je zonder zorgen zichtbaar blijft.

‘We hebben een nieuw product in ons assortiment...
Doen: jezelf afvragen of je klant écht wil lezen over nieuw
producttype xy.123.a in die-en-die-lijn...’



A photograph of a woman and a man sitting at a desk in an office. The woman, in the foreground, has her hair pulled back and is wearing a light-colored V-neck sweater. She is smiling and looking towards the camera. The man, behind her, is wearing a dark suit and tie, also smiling. They appear to be in a professional meeting or collaborative work environment. A teal semi-transparent box is overlaid at the bottom of the image, containing text.

‘Wat een buyer persona is?
In gewoon Nederlands: jouw klant
die je tot in det ail wil leren kennen.’

2. BLOGGEN



Bloggen

Door je prospects en klanten structureel, bijvoorbeeld wekelijks, tweewekelijks of maandelijks, van relevante informatie te voorzien word je zichtbaar.

Daarom is bloggen zo belangrijk, omdat het je helpt om op een niet-verkoopachtige manier onder de aandacht van je klanten te blijven. En áls ze dan eenmaal een aankoop willen doen, dan denken ze aan jouw bedrijf.

Na het interview met die tevreden klant, bijzondere collega of jouw eigen briefing ontvang je een blog met passend beeldmateriaal, een deeltekst voor social media en andere relevante meta tags om goed gevonden te worden in zoekmachines. Je bekijkt de tekst en keurt goed of geeft feedback. Het resultaat? Een blog dat je praktisch en snel kunt delen op je website, de sociale media of in je nieuwsbrief.

Na afronding plannen we meteen het volgende blog in. Als je wil schrijven we meerdere teksten ineens, zodat het je nóg minder tijd kost. De contentplanning werkt daarbij als praktische leidraad. Uiteraard is het altijd mogelijk om tussendoor met een aangepast blog snel op een actualiteit in te spelen, zodat je doelgroep je meer en meer als expert in jouw vakgebied gaat zien.





‘Wij schrijven resultaatgerichte teksten die jouw klanten overtuigen. Voor alle bedrijven die géén copywriter in huis hebben, maar wél goede teksten willen.’

3. EXTRA TEKSTEN



Extra teksten

Door te bloggen ben je structureel zichtbaar bij je prospects en klanten. Maar je zult merken dat er vaak extra teksten nodig zijn. Bijvoorbeeld omdat je een inhoudelijk whitepaper wil delen in de markt. Of omdat de teksten van je website al tijden aan vervanging toe zijn. Of omdat je een persbericht wil laten schrijven over een mooie ontwikkeling binnen je bedrijf. Zie Moonen Media als je professionele schrijver en interviewer op afroep voor álle soorten tekst, in print of online, zoals:

- Blogs (incl. contentplanning)
- Referentieverhalen
- Webteksten
- Whitepapers
- Artikelen
- Brieven
- Persberichten
- Speeches
- Brochures
- Aankondigingen
- Advertorials

Zo bereikt een copywriter resultaat

Een goede copywriter werkt snel, levert kwaliteit en duikt, nog voor er een woord op papier staat, ver de diepte in zodat hij exáct weet voor wie hij schrijft. Natuurlijk levert zo'n schrijver foutloze, heldere teksten. Dat is de basis. Maar dan begint het pas: jouw verhaal moet raken en aanzetten tot actie, zodat (potentiële) klanten je product of dienst afnemen. Dat doel slaagt alleen als de schrijver zich verdiept in de ontvanger: jouw doelgroep. Willen ze met u of jij aangesproken worden? Drinken ze wijn of bier? Langs welke lijn staan ze op zaterdag? Lezen ze De Telegraaf of het FD? En hun zomers: Frankrijk of backpack Thailand? Welke vragen, twijfels en onzekerheden hebben zij? Op die (latente) behoeften speelt Moonen Media naadloos in. Een tekst schrijven kan iedereen. Er mensen mee in beweging zetten is een vak apart. En dan? Dan is tekst plots een krachtige tool waardoor je bedrijf groeit, je klanten blijven en je omzet stijgt.

3. GHOSTWRITING, SCHRIJFCOACHING EN/OF EINDREDACTIE

Ghostwriting, schrijfcoaching en/of eindredactie

Steeds meer bedrijven en ondernemers brengen een boek uit (online of op papier) voor hun prospects en klanten. Logisch ook: het is de perfecte manier om je expertstatus over een bepaald onderwerp te claimen richting de markt. Maar een boek schrijf je niet zómaar even. Moonen Media helpt ondernemers in heel Nederland om hun verhaal te vertellen: door ghostwriting, schrijfcoaching en eindredactie aan te bieden. De insteek is praktisch, kwalitatief en resultaatgericht.

Zo gaan we aan de slag

Ghostwriting

Je hebt nog weinig op papier, maar weet wel precies wat je vertellen wil, voor wie het boek bedoeld is en wat de kernboodschap mag worden. Misschien heb je een bepaalde methode ontwikkeld, een model bedacht of wil je je levensverhaal delen als ervaringsdeskundige. Je kijkt ernaar uit om in verschillende interviews alle informatie te delen, zodat jouw boek eindelijk werkelijkheid wordt.

Schrijfcoaching

Je bent al verder dan beschreven bij ghostwriting. Je boek is nog niet af, maar de basis staat al wel op papier. Het manuscript heeft een verdiepingsslag nodig van iemand die het aandachtig leest, het inhoudelijk beoordeelt en er een consistent, goedlopend verhaal van maakt. Na elke sessie ontvang je het manuscript retour met opmerkingen die je praktisch verwerken kunt. Dit proces herhaalt zich tot je 100% tevreden bent met de inhoud van het manuscript.

Eindredactie

Je boek is af, het staat als een huis. Het is tijd voor de laatste redactieronde. Je zoekt iemand die het checkt op grammatica, interpunctie en stijl. Na deze laatste fase kan het manuscript door naar de uitgeefronde.

Werkwijze

- Prijsindicatie mogelijk, dus duidelijkheid vooraf over het benodigde budget.
- Afspraken via videocall, op jouw locatie of bij Moonen Media in Oss.
- In het eerste gesprek stellen we vast wat het doel van het boek is, wat de kernboodschap mag worden, voor wie je het schrijft en welke input er al is.
- Dan plannen we de vervolgafspraken in, zodat het project vaart krijgt en een concrete einddatum heeft.

Meer weten?

Bekijk www.moonenmedia.nl voor alle relevante informatie. Vragen? Stuur een e-mail naar info@moonenmedia.nl. Liever persoonlijk contact? Bel met 06 520 711 71.

TOT SLOT...



Als je bedrijf online (meer) zichtbaar wordt, dan komen er zaken in beweging. Blijf je prospects en klanten verrassen en voeg structureel waarde toe door het delen van relevante content. Straal stabiliteit en vertrouwen uit en probeer vooral niet opzichtig te verkopen in je communicatie. Realiseer je ook dat morgen starten niet overmorgen meer verkoop geeft. Eén ding weet je zeker: als je niets doet gebeurt er niets.

‘Ga op de stoel van je klant zitten’

Vraag jezelf in al je communicatieuitingen steeds af of ze relevant zijn voor je doelgroep en dús waarde toevoegen.

Neem contact op

Bijvoorbeeld over de teksten voor je nieuwe website die maar blijven liggen, het blog dat maar niet af komt, dat interview met die tevreden referent of dat ene whitepaper waar je al je kennis in kwijt kunt. Of voor het boek dat je al jaren schrijven wil, maar blijft hangen voor de eindfase.

Kennismaken?

Bel met 06 520 711 71, stuur een e-mail naar info@moonenmedia.nl of vul het contactformulier via www.moonenmedia.nl in.





‘Onze bedrijfswebsite moet nu echt eens die nieuwe teksten krijgen. Doen: een goede copywriter bellen en l kker met je eigen werk doorgaan.’

‘Wat marketing is? Relevant zijn in wat je doet en zegt en gewóón de problemen van je klanten oplossen.’

HELPT JOUW BEDRIJF GROEIEN. MAAKT JE ZICHTBAAR IN DE MARKT.

Maak je bedrijf structureel zichtbaar in de markt, zodat je prospects en klanten op het juiste moment aan je denken, namelijk bij aanschaf van een product of dienst. Dat bereik je door continu waarde toe te voegen. Ook als er nog geen koopbehoefte is.

Zet Moonen Media in als je professionele schrijver en interviewer voor alle soorten tekst. En als ghostwriter, schrijfcoach en/of eindredacteur wanneer je graag je (management)boek af wil ronden.



CONTACTINFORMATIE

Bezoekadres	Angelenweg 153 5349 TG Oss
Postadres	Penningkruid 27 5351 KA Berghem
Telefoon	06 520 711 71
E-mail	info@moonenmedia.nl
Internet	www.moonenmedia.nl

