RGB

MIJN AANPAK

Van sterke software naar de juiste klant

Een praktische marketingaanpak voor groei, zichtbaarheid en nieuwe klanten.



Transplan

Transportmanagement en ritplanning

Assistance Online

Berging, pechhulp en incidentafhandeling

Shiftigo

Personeels- en resourceplanning



- De juiste doelgroep bereiken
- Commerciële kansen benutten
- Meetbaar resultaat realiseren

De klantvraag is het vertrekpunt

Een sterk productverhaal maakt duidelijk waarom de software relevant is.

01

Product

Wat lost de software concreet op?

02

Marketing

Hoe maken we dat zichtbaar en begrijpelijk?

03

Sales

Hoe wordt interesse een goed gesprek?

Drie producten, drie markten

Elke doelgroep vraagt om een eigen boodschap.



Transporteurs, planners en logistiek management

Ritten en opdrachtstromen

Bergingsbedrijven en mobiliteitshulpverleners

Melding tot afhandeling

Transportplanners, operations en HR

Chauffeurs- en personeelsplanning

Per markt het juiste probleem

MARKT	KLANTVRAAG
Autotransport	Minder handmatige opdrachtverwerking
Distributie / groupage	Meer grip op ritten en zendingen
Berging / pechhulp	Van melding tot afhandeling
Veel chauffeurs	Meer overzicht in roosters en capaciteit

Eerst valideren met sales: marktgrootte, omzetpotentieel, referenties en implementatiecapaciteit.

Relevante vragen. Relevante aanvragen

SEO + GEO + CONVERSIE

01

Zoekintentie

Zoekwoorden per product, branche en beslisser.

02

Bewijs

Cases, integraties, productdemo’s en praktijkresultaten.

03

Conversie

Duidelijke vervolgstappen en meetbare demo-aanvragen.

Onderzoekshypothesen. Technische SEO en zoekposities toetsen met Search Console en Analytics.

50 chauffeurs.
80 wijzigingen.
Nog steeds Excel?

Van herkenbaar planningsprobleem
naar een gerichte productdemo.

Creatief concept. De aantallen zijn illustratief en geen klantresultaten.



Herkenning vóór functionaliteit



Voor wie?

Transportplanners en operationeel managers

Wat maakt de uiting sterk?

Een herkenbaar dagelijks probleem.
Een concrete belofte van overzicht.
Eén duidelijke vervolgstap.

Advertentieconcept. Boodschap en doelgroep testen in de pilot.

Vindbaar wanneer de behoefte ontstaat

Gesponsord · shiftigo.online

Software voor chauffeursplanning | Shiftigo

Plan chauffeurs, beschikbaarheid en verlof overzichtelijk.
Ontdek of Shiftigo past bij jouw transportbedrijf. Vraag een demo aan.

ZOEKTERMEN OM TE TESTEN

chauffeursplanning software
personeelsplanning transport
roosterplanning chauffeurs

Eén duidelijke vervolgstap

Shiftigo

Meer grip op je chauffeursplanning

Beschikbaarheid, verlof en planning samen.
Met herkenbare voorbeelden uit de transportpraktijk.

Plan een demo



In de uitwerking: een echte productdemo of praktijkvideo naast de belofte.

Marketing en sales meten dezelfde uitkomst

01	02	03	04	05
Campagne	**Landingspagina**	**Demo-aanvraag**	**Saleskwalificatie**	**Productfeedback**
Relevante aandacht	Herkenbare belofte	Concrete interesse	Passende klantvraag	Leren uit de markt

GEZAMENLIJKE KPI'S

Gekwalificeerde aanvragen, demo's, offertes en gewonnen klanten.
Steeds met de herkomst per kanaal.

Product, marketing en sales

Product Owner

Doelgroepinzichten
Productwaarde en roadmap
Controle van claims

Frank-Jan / Marketing

Boodschap en content
Landingspagina en campagnes
Rapportage

Sales Executive

Klantvragen en bezwaren
Leadkwalificatie
Opvolging

Wat horen we uit de markt, wat maken we en wat levert het op?

Begrijpen, testen en verbeteren

DAG

01–30

Begrijpen

Gesprekken met product en sales.
Nulmeting en doelgroepkeuze.
Audit en prioriteiten.

DAG

31–60

Testen

Eerste case en landingspagina.
Conversiemeting inrichten.
Eén gerichte pilot.

DAG

61–90

Verbeteren

Resultaten beoordelen.
Campagne aanscherpen.
Een tweede segment kiezen.

16–24 uur per week: focus op één pilot tegelijk.

Ik verbind productkennis met begrijpelijke marketing en commerciële actie.



Welke markt of welk product verdient als eerste extra aandacht?