

Debriefing Maps Untold (tweede ronde)

Opdrachtomschrijving

Maps Untold wil graag dat er effectieve en betaalbare campagnes ontwikkeld worden om restaurants te werven via verschillende kanalen, zoals referral- en targeted campagnes.

Doelgroep

De doelgroep waar we ons op gaan richten zijn onder andere:

- Restaurants
- Restauranthouders
- Managers van grotere restaurantketens

Doelstelling

Het doel is dat meer restaurants zich zullen aansluiten bij Maps Untold, en er nieuwe innovatievere manieren worden bedacht om deze restaurants te trekken zodat er geen of aan minder deur-tot-deur marketing gedaan hoeft te worden.

Het verwachte resultaat van de opdracht

Doordat we in deze periode voornamelijk bezig zullen zijn met het bereiken, overtuigen en activeren van de doelgroep zullen we ons richten op zowel naamsbekendheid als overtuiging van de doelgroep. We verwachten een wat groter publiek te bereiken door de huidige Social Media kanalen te optimaliseren, nieuwe content te maken en onderzoeken naar andere manieren tot het bereiken van deze doelgroepen.

Wat heeft de vorige groep aan ons overgedragen

Van de vorige groep hebben we 4 documenten ontvangen:

- Brandguide
- Content & referral campagne met contentkalender, voorbeelden van e-mail referral en inspiratie van billboards
- Document met het businessmodel en een advies om te focussen op Makro/Sligro en een referral-beloning
- Afbeeldingen van websiteontwerpen

Zijn dit alle producten, waar jullie bekend mee zijn of zijn er nog documenten vanuit jullie die we eventueel van pas zouden kunnen komen tijdens het werken aan de marketingcampagnes?

Gewenste werkwijze

Wij zouden heel graag een van de eerst opvolgende dagen met jullie een vergadering inplannen waarin we de afspraken kunnen maken over de volgende afspraak/oplevermomenten (en jullie beschikbaarheid bespreken).

Planning

In de eerste week zullen we de presentatie van de vorige groep bijwonen om meer informatie te krijgen over waar al aan gewerkt is, daarnaast de debriefing op te stellen zodat we als projectgroep kunnen valideren dat we op dezelfde lijn zitten met de ideeën en verwachtingen van jullie (de opdrachtgevers). Als laatste willen we deze week nog focussen op het onderzoeken van de concurrentie door te brainstormen over de nog andere voorbeelden van referral-campagnes.

Vragen vanuit ons

Wat zijn de nu belangrijkste obstakels voor restaurants om zich aan te sluiten bij Maps Untold (of moet dit nog onderzocht worden door usertests)?

Wat motiveert restauranthouders om samen te werken met platforms zoals Maps Untold?

Uit jullie ervaring, zijn er specifieke soorten restaurants waarvan jullie merken dat deze minder (of juist meer) geneigd zijn om zich aan te sluiten bij Maps Untold?

Wat vinden jullie de belangrijkste KPI's (maatstaven) voor het succes van deze opdracht (denk aan websitebezoeken, meer engagement op Social media of meer conversies)?

Wat waren naar jullie mening de grootste valkuilen van de vorige groep (of wat kan eventueel nog verbeterd worden vanuit jullie perspectief)?

Hebben jullie eventueel een voorkeur voor campagnes die jullie willen testen zoals video's, quotes of storytelling voorbeelden?

Zijn Instagram en LinkedIn strikt de enige platformen waar op jullie willen posten, of staan jullie open om nieuwe kanalen of strategieën te testen?

Hebben jullie een voorkeur voor vaste dag en tijd in de week (komende 4 weken, waarvan ook deze week) om de voortgang te bespreken?

De vorige groep heeft aanbevolen om verder te werken aan het onderzoek van referral campagnes en kijken naar marketingmogelijkheden bij grootshandels als Hanos, Sligro, Bidfood, Makro. Heb jij daar nog iets op toe te voegen waar we aan kunnen werken?