

# Jouw verhaal in één middag

Unieke en waardevolle content voor  
klanten, prospects en (nieuwe) medewerkers

Maak met ons een podcast op locatie

# Inhoud

---

- Jouw waardepropositie in 3 afleveringen
- Opgenomen in de hoogste kwaliteit bij jou op locatie
- Compleet aangeleverd voor een vast bedrag



Unieke content



Op locatie



In broadcast kwaliteit

01

Jouw  
waardepropositie  
in 3 afleveringen

---

# Unieke content

---

## Authentieke content

In het B2B-zakendoen is authentieke content van grote waarde, omdat het vertrouwen opbouwt en een geloofwaardige belofte neerzet. Bedrijven willen graag zakendoen met bedrijven die open, transparant en betrouwbaar zijn. Door eerlijk te communiceren over je propositie, aanpak en ervaringen, voelen klanten zich meer verbonden en gewaardeerd.

## Persoonlijk en betrokken

Naast de belofte en het bewijs van tevreden klanten, zoeken bedrijven ook vaak naar de personen die de belofte moeten gaan waarmaken. Met wie heb ik te maken? Uiteindelijk doe je altijd zaken met mensen en daarom is het belangrijk, dat je content persoonlijk is en oprecht. Op die manier ontstaat er vertrouwen en (letterlijk en figuurlijk) een beeld van jouw organisatie en de mensen die er werken.

## Jouw waardepropositie in 3 afleveringen

Met een podcast op locatie, kunnen we in één dag 3 afleveringen maken van jouw organisatie en waardepropositie. Het levert je authentieke content op, die:

- voor bestaande klanten het bewijs is van een goede keuze,
- voor nieuwe klanten een unieke kennismaking is met je organisatie en de mensen die er werken,
- voor medewerkers leuk is om (trots) te delen in hun netwerk,
- en voor toekomstig medewerkers een goede indruk geeft van de organisatie.

## De voordelen:

- Unieke en authentieke content voor op je site en socials
- Krachtig bewijs van je belofte voor bestaande en nieuwe klanten
- Goed voor de arbeidsmarktcommunicatie en nieuwe medewerkers

02

Opgenomen in  
de hoogste  
kwaliteit

---



## Op locatie

---

Voor de opname van een podcast op locatie werken we samen met Joey Buddenberg. Een klasse apart als het gaat om het opnemen, monteren en het nabewerken van audio en video.

Het voordeel van de samenwerking met Joey, is dat hij alle apparatuur meeneemt en dat we niet het wiel opnieuw hoeven uit te vinden. Dat heeft hij al gedaan. Joey heeft veel ervaring, een bewezen trackrecord en levert zonder twijfel de beste kwaliteit.

# 03

Compleet  
aangeleverd  
voor één bedrag

---

# Kennis en ervaring

---

Wij – Pepijn & Daniel – maken al 5 jaar lang een podcast over [verkoop](#). Met meer dan 70 afleveringen, diverse gasten en een vast aantal luisteraars, hebben wij veel ervaring opgedaan in het creëren van authentieke content. Gezamenlijk hebben we meer dan 40 jaar ervaring in sales en het neerzetten van waardeproposities. Maar los van dat, zijn we vooral nieuwsgierig naar bedrijven, personen en mooie verhalen.

## Hoe gaat het in zijn werk?

Als eerste bespreken we uiteraard een dag en tijd dat het ons allemaal schikt om de podcast op locatie op te gaan nemen. Als de opnamedag is gepland, dan plannen we ook een kennismaking op locatie ruim voor die tijd. We gaan niks scripten of vastleggen maar we willen wel zoveel mogelijk weten over jullie business en kennismaken met degene met wie we later gaan opnemen. En we bekijken uiteraard waar we het beste kunnen opnemen. Na de opname gaan we alles bewerken en monteren en krijg je:

- 3 afleveringen in de hoogste kwaliteit
- Per aflevering 2 shorts voor op de socials
- Publicatie op bekende platformen
- Publicatie op onze kanalen

## Wat zijn de kosten?

Over de kosten kunnen we transparant zijn. Voor het hele pakket inclusief voorbereiding, voorgesprek, montage en opname zelf vragen we een fixed fee van € 4.950,- exclusief BTW. Hiervoor krijg je 3 afleveringen in de hoogste kwaliteit en per aflevering voldoende shorts voor op LinkedIn.

Wanneer je dit combineert met een download of andere call to action, dan kun je het rendement van de afleveringen heel gericht meten en een funnel opbouwen van geïnteresseerde organisaties. Los daarvan ondersteunen de afleveringen de keuze van bestaande klanten en kun je de introductie van je bedrijf ook inzetten voor de arbeidsmarktcommunicatie.

3

Afleveringen

6

Shorts

1

Bedrag





ENGINE  
START  
—  
STOP

## Contact!

---

Mocht je meer informatie willen of direct een afspraak willen maken, neem dan telefonisch contact op met Pepijn of Daniel of stuur een e-mail naar:

[contact@verkoopisalles.nl](mailto:contact@verkoopisalles.nl)

- Pepijn: +31 6 52 52 94 98
- Daniel: +31 6 41 44 88 96