



## Versnel je digitale businessmodel

Bouw waardevolle digitale relaties met je publiek!

<b>Introductie</b>	—————	<b>3</b>
<b>Next Level Impact methodiek</b>	—————	<b>4</b>
<b>Next Level Impact programma's</b>	—————	<b>10</b>
<b>Next Level Impact route naar succes</b>	—————	<b>12</b>

# INTRODUCTIE

*"We begeleiden organisaties in hun digitale reis naar het opbouwen van waardevolle interactie met mensen, meer impact maken en een rendabeler duurzaam digitaal business model ontwikkelen. We geloven dat hoe relevanter en persoonlijker de interactie is, hoe meer positieve impact dit heeft op het leven van mensen. Daar doen we het voor!"*



Denis Doeland



Michiel Schoonhoven



Silke Wester



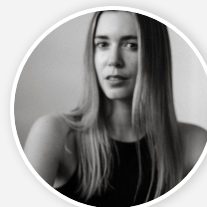
Stijn van Dijken



Raquel Palla Lorden



Daan Eikelenboom



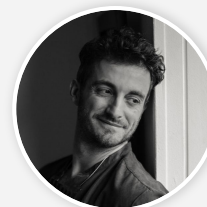
Nina Lemarié



Marleen te Boekhorst



Simon Veerman



Thibault Lemarié



Koen Bluijs



Hannah Lips



---

## **Next Level Impact Methodiek**

Het Raamwerk

# HET RAAMWERK: NEXT LEVEL IMPACT METHODE

Met het Business Acceleration Framework sturen we op 5 doelen.



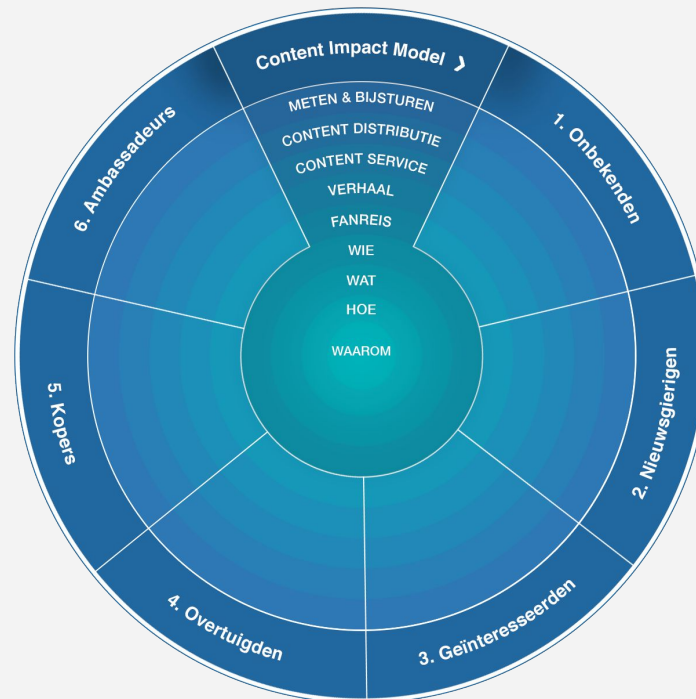
## HET RAAMWERK: NEXT LEVEL IMPACT METHODE

Het Content Impact Model is de motor voor het realiseren van de doelen gesteld in het **Business Acceleration Framework**.

Het model bestaat uit 9 op elkaar aangesloten onderdelen:

1. Wat is je hogere doel, je 'waarom'?
2. Hoe ga je je hogere doel bereiken?
3. Wat zijn de producten, services en ervaringen die je aanbiedt?
4. Wie is je publiek?
5. Hoe verloopt de fanreis van je publiek?
6. Welk verhaal vertel je gedurende de fanreis?
7. Met welke content vertel je je verhaal?
8. Via welke distributiekanaalen deel je je content?
9. Hoe meet je succes en stuur je bij?

De onderdelen **'Fanreis'** tot en met **'Meten & Bijsturen'** worden in 6 fases geoptimaliseerd; van Onbekenden t/m Ambassadeurs.

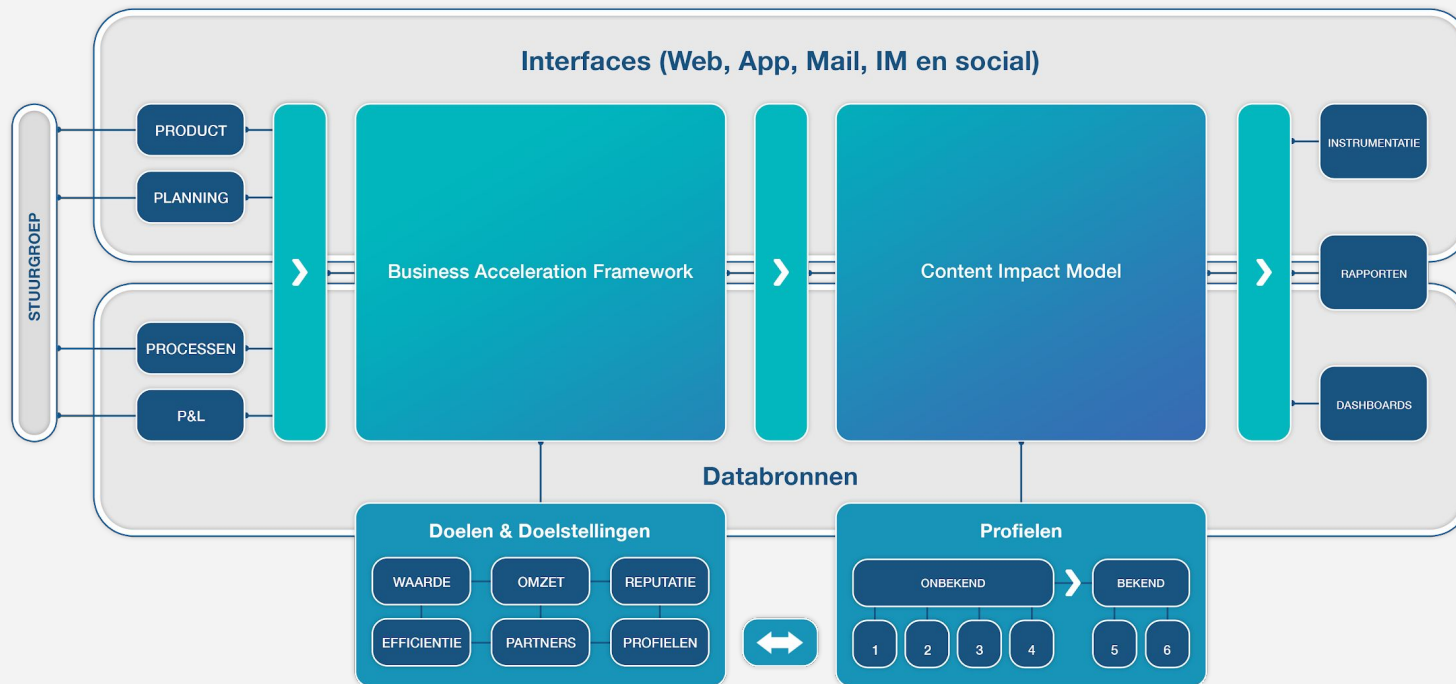


# CONTENT IMPACT MODEL VOLWASSENHEIDSFASES

Fase 1	Fase 2	Fase 3	Fase 4	Fase 5
<p><b>Financieel gedreven Digitale baby stappen</b></p> <p>Digitale content wordt nog zeer beperkt ingezet. Je hebt geen / andere digitale manieren om met je publiek te communiceren en betrokkenheid te genereren.</p> <p>Om uit deze fase te komen is het nodig om in ieder geval te gaan erkennen dat het belangrijk is om content meer strategisch in te gaan zetten, al is het maar tegen minimale investeringen.</p>	<p><b>Product / service gedreven Ad hoc digitale marketing</b></p> <p>Er wordt geëxperimenteerd met content om publiek wat te vermaken of betrekken. Dit gebeurt meestal via een actiever gebruik van social media, met name gericht op product of dienst. Dit gebeurt op een ad-hoc manier. Impact op je publiek in deze fase is zeer beperkt.</p> <p>Om naar de volgende fase door te groeien is het nodig om planmatig en gestructureerd te werk te gaan, gebaseerd op een Roadmap en Contentplanning. Er zal meer variatie in content nodig zijn, gebaseerd op merk en reputatie.</p>	<p><b>Merk- en reputatie gedreven Digitaal gestructureerd</b></p> <p>Er wordt op een gestructureerde wijze gewerkt. De waarde van content wordt erkend en positieve resultaten, en impact zijn zichtbaar door de toegenomen activiteiten. In deze fase is het doel content te schalen zodat het constant merkbekendheid en reputatie bevordert.</p> <p>Om door te groeien naar de volgende fase is het nodig de waarde te gaan inzet voor een bredere inzet van content die meer toegevoegde waarde aan je publiek biedt.</p>	<p><b>Fan gedreven Digitale opschaling</b></p> <p>In deze fase verschuift de focus van schalen, naar brede strategische inzet van content. De mindset verandert van content puur zien voor verhogen merkbekendheid en acquisitie en bijdragen aan zakelijke doelstelling naar het gaan vervullen van behoeftes van je publiek.</p> <p>Impact op het je publiek wordt een stuk hoger, omdat content veel meer als een interactieve, gepersonaliseerde en relevante service wordt aangeboden.</p>	<p><b>Hoger doelgericht Digitaal geoptimaliseerd</b></p> <p>Content wordt consistent en effectief geproduceerd en verspreid op een manier die voldoet aan de verwachtingen van je publiek en voor hen super relevant is. Je blinkt hier echt uit in een fantastische persoonlijke ervaring bieden aan je publiek.</p> <p>In deze fase verschuift de focus ook naar het bereiken van je hogere doel en bijdrage aan de maatschappij.</p>

● Compleet    
 ● Bezig    
 ● Nog niet

# HET RAAMWERK: NEXT LEVEL IMPACT METHODE





# HET RAAMWERK: NEXT LEVEL IMPACT METHODE

Ons multidisciplinaire team helpt jullie bij de volgende onderdelen.

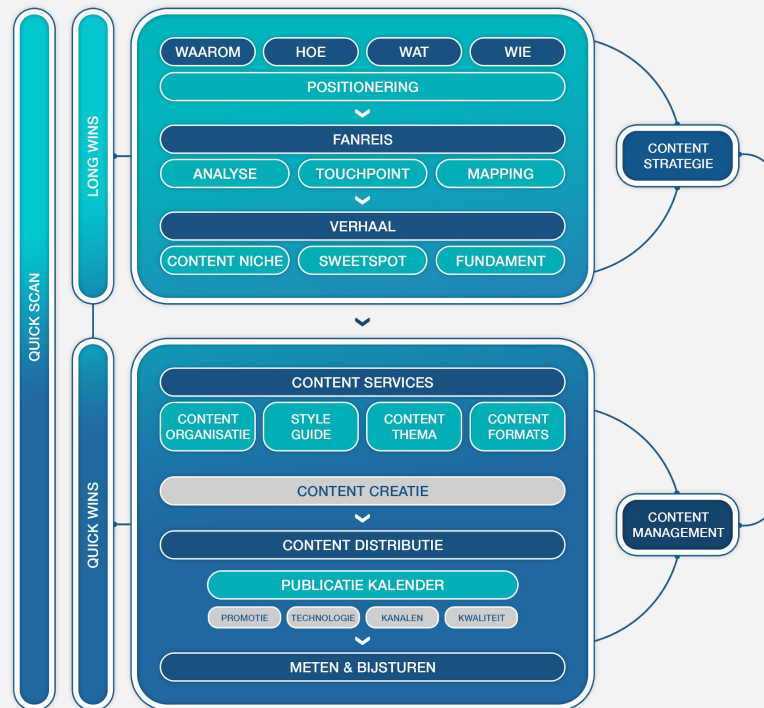
## Next Level Impact Strategie:

- Digitale Visie, Richting & Sturing
- Quick Scan met Quick & Long Wins
- Content Impact Strategie

## Content Management:

Advies, coördinatie en/of uitvoering van:

- Content Services
- Content Distributie & Promotie
- Meten & Bijsturen
  - Data Strategie
  - Data Inzichten & Dashboards





---

## **Digitaal Inzicht, Groei & Innovatie**

Met Next Level Impact programma's

## DIGITAAL INZICHT, GROEI & INNOVATIE

Willen jullie ook één of meerdere van onderstaande uitdagingen oplossen?

- We weten niet precies hoe we ons publiek het beste digitaal kunnen bereiken.
- We hebben geen tijd en idee wat te communiceren om top of mind te blijven.
- We hebben meer bereik en conversie naar omzet nodig.
- Data is heel versnipperd, we hebben weinig inzicht en eigen data.
- Digitaal gaat allemaal zo snel, we kunnen het niet bijhouden.
- We willen naar een next level, maar weten niet hoe.

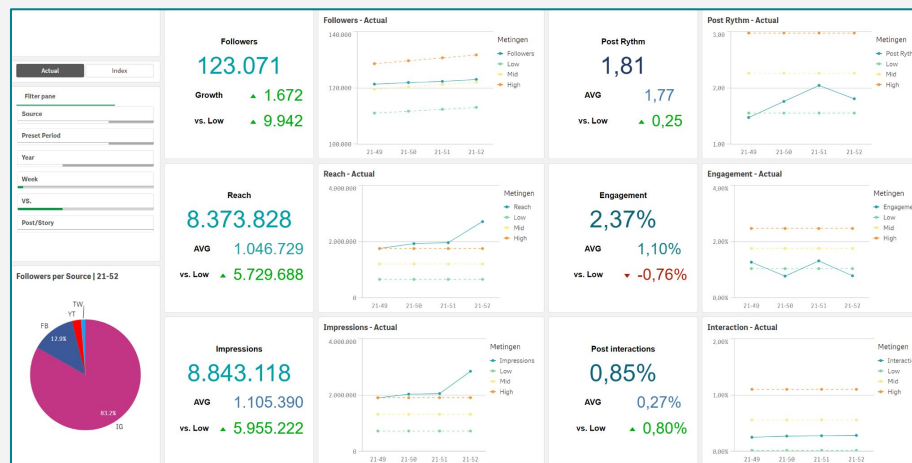
We helpen jullie graag bij digitaal inzicht, groei en innovatie. Dit doen we door het ontwikkelen van een Next Level Impact Strategie en de implementatie daarvan.

Om onze dienstverlening zo goed mogelijk af te stemmen op jullie organisatie en ambities, rollen we onze groeiprogramma's gefaseerd uit. We starten in Fase 1 altijd met een **Next Level Impact Scan**, bestaande uit 5 verschillende onderdelen. Hiermee brengen we volledig in kaart waar jullie nu staan en leveren we veel nieuwe inzichten. Deze scans vormen de basis om het digitale groeipad uit te stippelen. Door jullie inzichten te verschaffen komen de AHA-momenten die meteen in de organisatie kunnen worden ingericht.

Op basis van deze inzichten gaan we in Fase 2 tijdens het **Direction Programma** samen aan de slag met het ontwikkelen van een ambitieuze Next Level Impact Strategie. Daarna gaan we in Fase 3 deze strategie implementeren tijdens het **Reputation Programma** en toewerken naar de gewenste groeidoelstellingen. Vervolgens pakken we in Fase 4 tijdens het doorlopende **Optimize Programma** door met continue optimalisaties en innovaties.

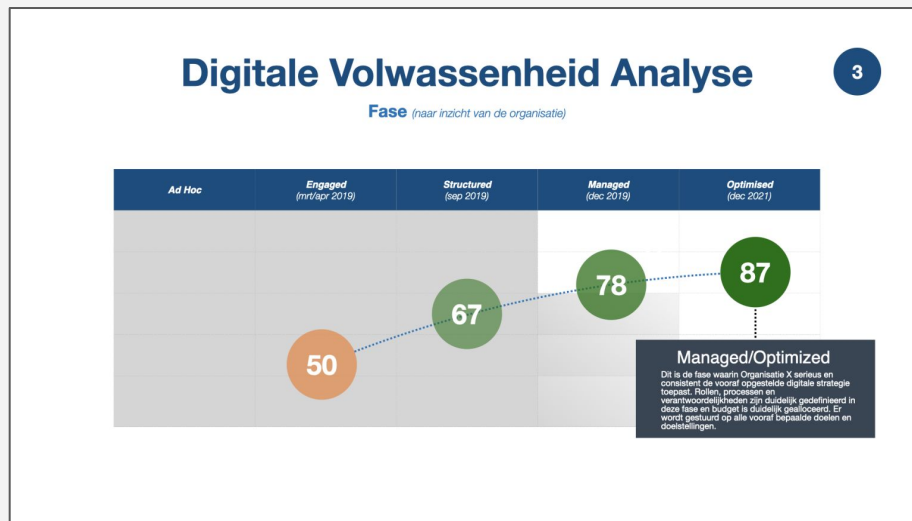
# FASE 1: INZICHT MET DE DIGITALE REPUTATIE MONITOR

Dit is een unieke index van jullie social media kanalen op basis van 4 metrics: post ritme, post interactie, betrokkenheid bij de posts en volgersgroei. Samen vormen de indices een compleet beeld hoe jullie platforms scoren op een specifiek kanaal en op alle kanalen bij elkaar. De vier indices van de kanalen worden ook gecombineerd tot een index die de prestatie van de social media kanalen van de organisatie weergeeft ten opzichte van zichzelf en het social media landschap met de concurrenten.



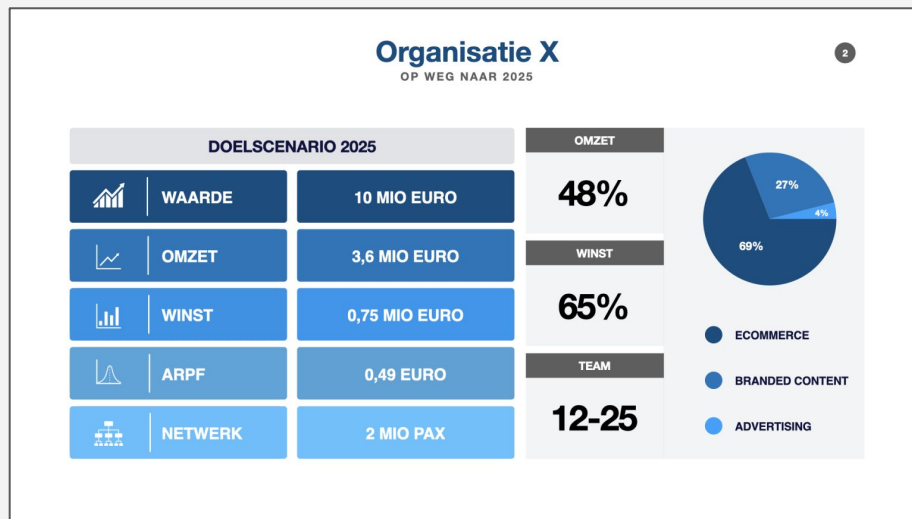
# FASE 1: INZICHT MET DE DIGITALE VOLWASSENHEID ASSESSMENT & DIGITAAL ECOSYSTEEM SURVEY

Dit is een uniek en beproefd assessment dat inzicht geeft over de status van de digitale volwassenheid van jullie organisatie. Gekeken wordt naar 4 thema's: verankering in het management, sturing door de organisatie, vergaren en gebruik van data en meetbare normen oftewel welke metrics worden ingezet om de 5 doelen uit het Business Acceleration Framework te realiseren. Aanvullend zal het digitale ecosysteem (tools + data) in kaart worden gebracht.



## FASE 1: INZICHT MET DE BUSINESS ACCELERATION SCAN

Met deze methode worden data gecombineerd uit digitale kanalen, zoals social media, website en nieuwsbrief, met de informatie uit de verschillende winst- en verliesrekeningen. Die informatie wordt gerelateerd aan verschillende waarderingmodellen, zodat je inzicht krijgt in de actuele en potentiële bedrijfswaarde. Dit worden de startcijfers waar de digitale strategie mee wordt aangestuurd.



# FASE 1: INZICHT MET HET BUSINESS ACCELERATION FRAMEWORK

Met deze index van het gehele raamwerk meet je de prestatie van de gehele digitale strategie. De index, gebaseerd op de uitkomsten van de Business Acceleration Scan laat zien of jouw organisatie groeit. Het laat je zien of jouw strategie zijn vruchten afwerpt. Je krijgt inzicht in de prestatie van de 5 doelen uit het raamwerk. Waarde, reputatie, efficiëntie, versnelling en activatie van de primaire en secundaire verdienmodellen.

Business Acceleration Framework			
Doel	Doelstelling	Hoofd-prestatiefactoren gemeten door	Sub-prestatiefactoren gemeten door
<b>Waarde</b> <small>Brand Equity</small>	Het verhogen van de bedrijfswaarde	Fan profielen + Mate van compleetheid Financiële waarde - gealloceerd Financiële waarde - niet gealloceerd Bereik (breedte en diepte)	1a # Profielen / connecties 1b # Karakteristieken 1c # Inkomsten per klant 2a Bereik - acquisitie 2b Bereik - activatie 2c Bereik - retentie 2d Bereik - inkomsten 2e Bereik - verwijzingen 2f Engagement (IFM) 2g Ranking / Benchmarking
↑ <b>Reputatie</b> <small>Brand Reputation</small>	Het verbeteren van de digitale reputatie	Kwaliteit van bereik Iken	3a AARRR / Uitgaven 4a ARPU 4b # Klanten 4c # Retentie 4d Customer Lifetime Value
↑ <b>Efficiëntie</b> <small>Marketing Efficiency</small>	Het optimaliseren van de inspanning en uitgaven	Verkoopkosten en ROI op AARRR	5a ARPU 5b # Klanten 5c # Retentie 5d Customer Lifetime Value
↑ <b>Versnelling opbrengsten</b> <small>Revenue Acceleration</small>	Het versnellen van de primaire verdienmodellen	Totaal opbrengsten (per verdienmodel) ARPU (gemiddelde opbrengsten per gebruiker)	5a ARPU 5b # Klanten 5c # Retentie 5d Customer Lifetime Value
↑ <b>Activeren nieuwe opbrengsten</b> <small>Revenue Activation</small>	Het vinden van nieuwe secundaire verdienmodellen	Totaal opbrengsten (per verdienmodel) ARPU (gemiddelde opbrengsten per gebruiker)	5a ARPU 5b # Klanten 5c # Retentie 5d Customer Lifetime Value

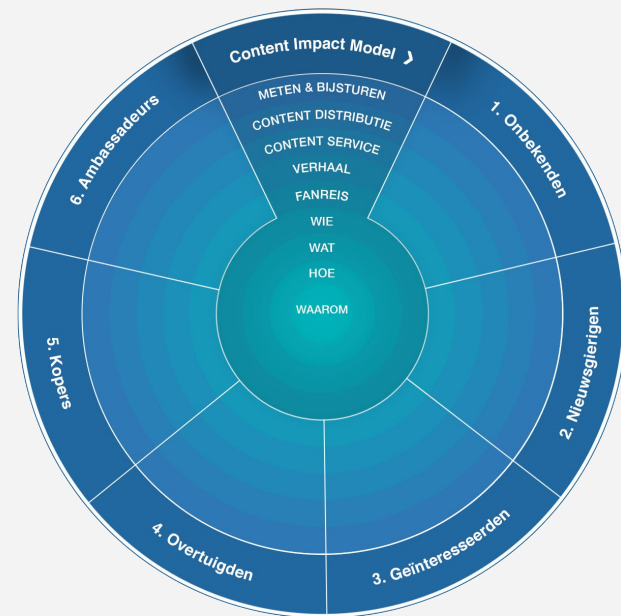
## FASE 1: INZICHT MET DE CONTENT IMPACT SCAN

Deze unieke scan geeft een uitkomst op de 9 bouwstenen die onmisbaar zijn om een succesvolle content marketing-strategie te ontwikkelen die aansluit bij de doelen en doelstellingen van de organisatie. Het is de motor van het Business Acceleration Framework en zorgt voor het behalen van de doelstellingen die bij de 5 doelen uit het raamwerk horen. Deze doelstellingen komen voort uit de Digitale Reputatie Monitor en de Business Acceleration Scan. De 9 bouwstenen helpen bij de succesvolle implementatie van de digitale strategie en vormen het sluitstuk van een succesvolle digitale transformatie.

Deze scan brengt quick wins in kaart die jullie op korte termijn helpen bij het verbeteren van de digitale reputatie. Denk aan het verbeteren van je content, content distributie (o.a. social media) en meten en bijsturen.

We maken hierbij o.a. een uitgebreide scan van jullie website, e-mail, Facebook, Instagram, TikTok en Pinterest kanalen.

Ook krijgen jullie een overzicht van long wins voor het optimaliseren van jullie digitale business model, zoals je digitale strategie, positionering en innovatie.





## FASE 1: INZICHTEN MET DE NEXT LEVEL IMPACT SCANS

Geeft antwoord op een of meer van deze vragen:

- Hoe versnellen we ons digitale businessmodel?
- Hoe kunnen we de resultaten op social media verbeteren?
- Hoe krijgen we online meer conversie naar omzet?
- Hoe presteren we online ten opzichte van onze concurrenten?
- Hoe presteert ons digitale (content) marketing team?
- Hoe kunnen we onze digitale reputatie verbeteren?
- Hoe digitaal volwassen is onze organisatie?
- Hoe maken we digitaal de next steps?
- Hoe kunnen we de online resultaten beter meten met data?

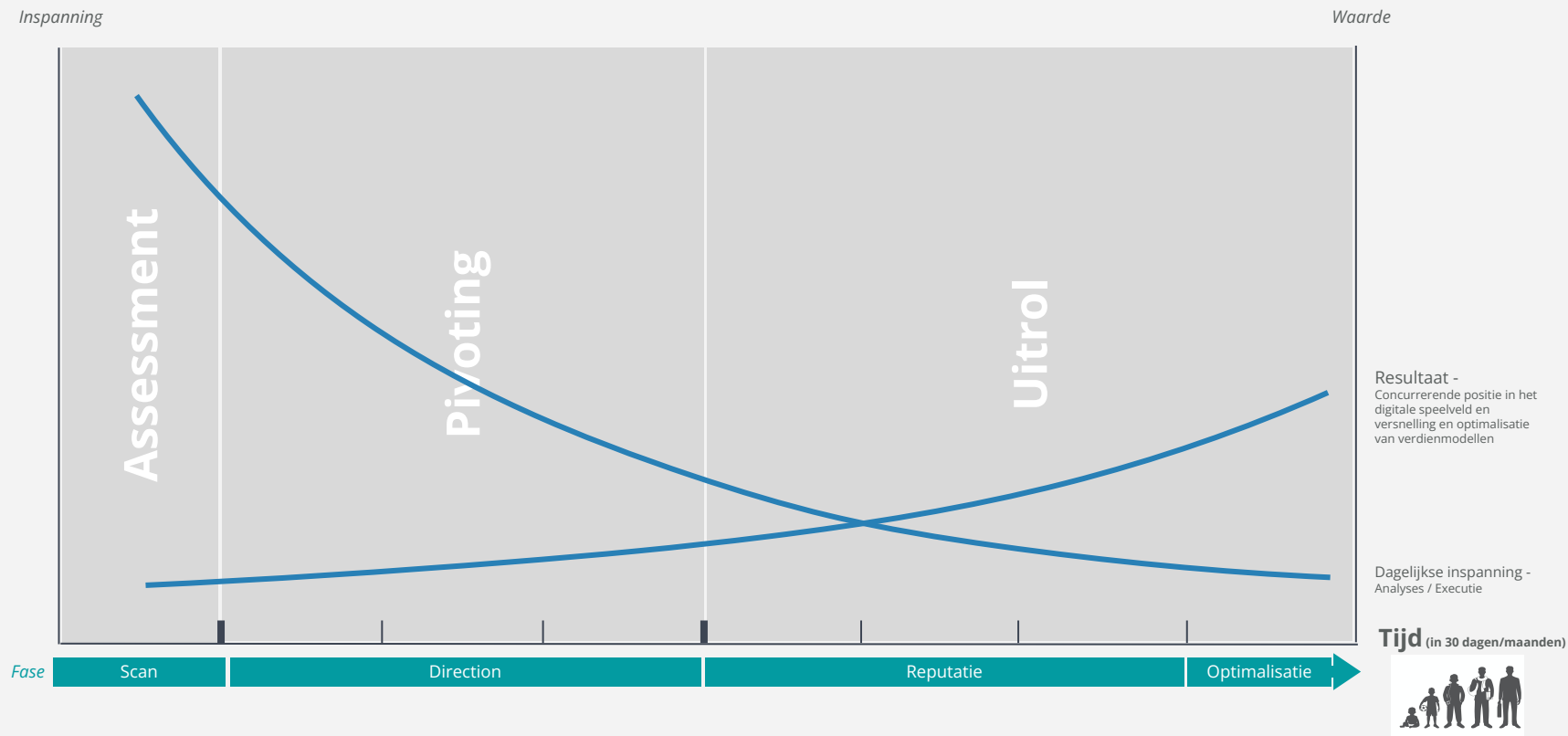


# TARIEVEN NEXT LEVEL IMPACT SCANS EN GROEIPROGRAMMA'S

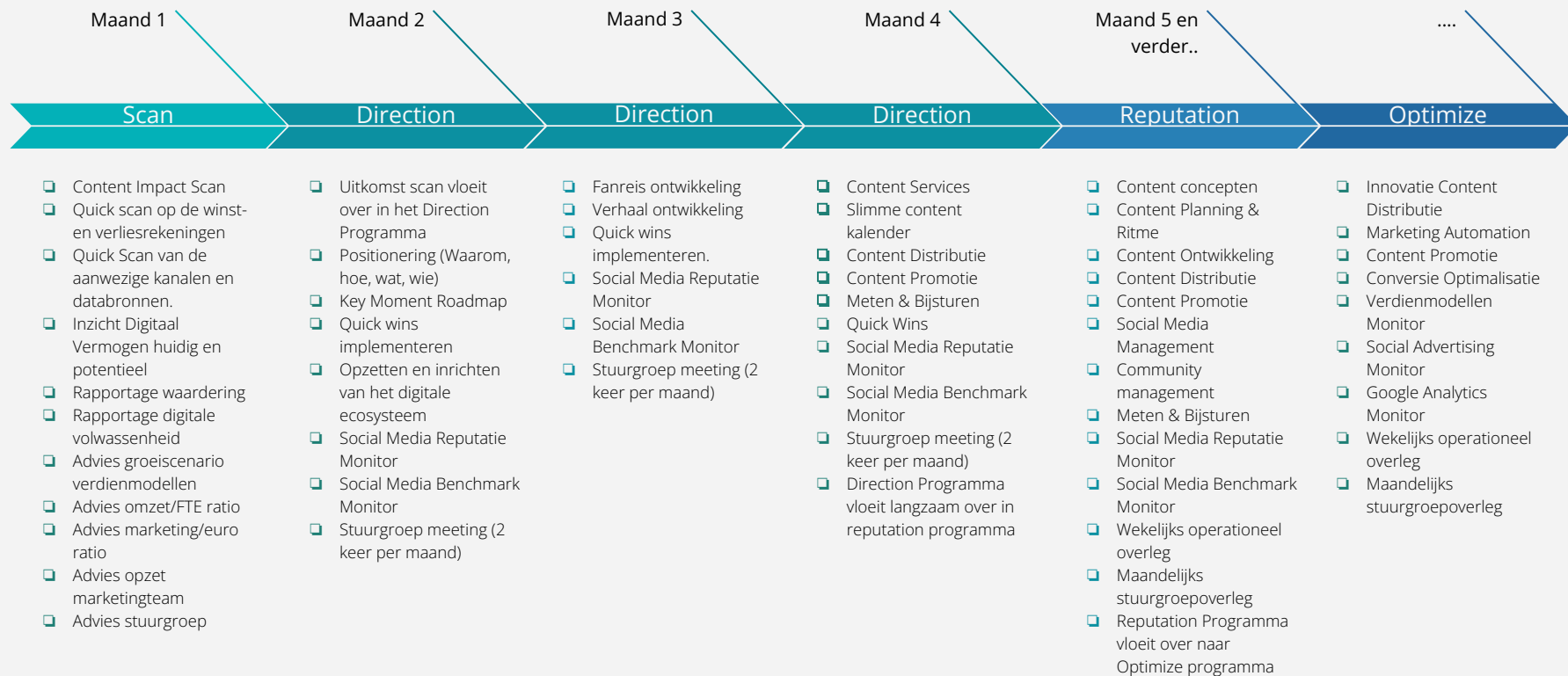
Next Level Impact Business & Data Scan	Next Level Impact Content Scan	Next Level Impact Direction	Next Level Impact Reputation	Next Level Impact Optimize
€ 8.000 eenmalig	€ 3.500 eenmalig	€ 3.750 p/m	v.a. € 4.500 p/m	v.a. € 5.500 p/m
<i>3 groeiscenario's voor de komende 3 jaar voor verschillende verdienmodellen en digitale kanalen 3 nieuwe (financiële) doelwaarden</i>	<i>Diepgaand inzicht in huidige digitale situatie, Quick Wins &amp; Long Wins</i>	<i>Digitale Visie, Richting en Sturing Rapporten met inzichten Roadmap met Quick &amp; Long Wins Content Impact Strategie</i>	<i>Groei Digitale Reputatie (hartslag, aantal waardevolle fans, content bereik en engagement).</i>	<i>Programma 'Reputatie' + optimaliseren online verdienmodellen</i>
Strategie & Waardering	Strategie & Inzicht	Strategie & Management	Strategie, Management & Uitvoering	Strategie, Management & Uitvoering
<i>Team 2 experts</i>	<i>Team 3-4 experts</i>	<i>Team 2-3 experts</i>	<i>Team 3-4 experts</i>	<i>Team 4-6 experts</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Business Acceleration Scan</li> <li>✓ Digitale Volwassenheid Assessment</li> <li>✓ Data Ecosysteem Survey</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Content Impact Quick Scan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 12 weken strategie programma</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Implementatie content strategie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Optimalisatie content strategie</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Business Quick &amp; Long Wins                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Omzet/FTE ratio</li> <li>✓ Marketing/Euro ratio</li> </ul> </li> <li>✓ Marketing/Verkoop team ratio</li> <li>✓ Verdienmodellen forecast</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Content Impact Quick Wins &amp; Long Wins</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Digitale Content Strategie</li> <li>✓ Inzicht Digitaal Vermogen huidig en potentieel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Content Planning &amp; Ritme</li> <li>✓ Content Ontwikkeling Content Distributie</li> <li>✓ Social Media Management</li> <li>✓ Community management</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Content Promotie</li> <li>✓ Marketing Automation                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Marketing AI</li> </ul> </li> <li>✓ Conversie Optimalisatie</li> <li>✓ Digitale Innovatie</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Inzichten en adviezen zodat hoe groot de organisatie gaat worden en hoeveel er kan worden geïnvesteerd in marketing en verkoop en ratio's voor marketing-efficiëntie en de omvang van de organisatie.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Advies best passend Next Level Impact Programma</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Digitale Reputatie Monitor</li> <li>✓ Social Media Benchmark Monitor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Meten &amp; Bijsturen</li> <li>✓ Social Media Reputatie Monitor</li> <li>✓ Social Media Benchmark Monitor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Verdienmodellen Monitor</li> <li>✓ Social Advertising Monitor</li> </ul>

\* De genoemde bedragen zijn excl. btw

# NEXT LEVEL IMPACT RESULTAAT



# NEXT LEVEL IMPACT ROUTE NAAR SUCCES



## DISCLAIMER | COPYRIGHT

Alle auteursrechten ten aanzien van dit document zijn uitdrukkelijk voorbehouden. Niets uit dit document mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming, tenzij voor niet-commerciële doeleinden.

NXTLI B.V. behoudt zich te allen tijde het recht voor zonder aankondiging wijzigingen aan te brengen.

Meer info? Check

*[nxtli.com](https://nxtli.com)*  
*[denisdoeland.com](https://denisdoeland.com)*