

sticky—
marketing

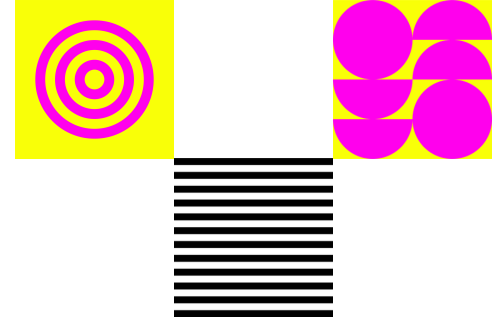


WHITEPAPER

De Zorgmarketing Check

CHECKLIST:
GEZONDHEIDS
SECTOR

15 dingen die jouw marketing nu al beter kunnen maken. Voor B2B-bedrijven in de gezondheidssector die klaar zijn om serieus zichtbaar te worden.



Veel B2B-bedrijven in de zorg zijn inhoudelijk sterk. Ze leveren goede producten, goede diensten, goede zorg. Maar als het gaat om marketing? Dan is het vaak improviseren.

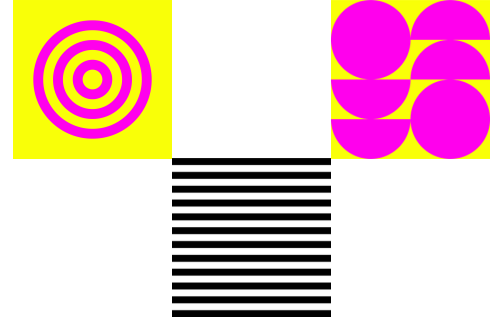
Niet omdat ze het niet willen. Maar omdat marketing voelt als iets extra's. Terwijl het gewoon onderdeel van de business is.

Deze checklist laat je in 10 minuten zien waar je nu staat. En waar de meeste winst te halen is.

*“GOEDE ZORG VERDIENT OOK GOEDE MARKETING.
WANT ALS NIEMAND JE VINDT, HELP JE NIEMAND.”*

Inhoud

1. De checklist
2. Aan de slag! Wij regelen het voor je
3. Over Sticky Marketing
4. Contact



De checklist

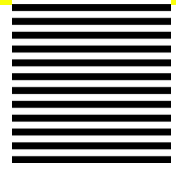
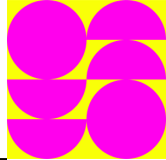
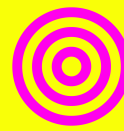
Positionering en boodschap

- ☐ Kun je in één zin uitleggen wat jij doet, voor wie, en wat het oplevert? Zonder vakjargon?
- ☐ Is duidelijk voor welke specifieke doelgroep jij de beste keuze bent? Niet iedereen in de zorg, maar wie precies?
- ☐ Laat je zien waarom jij anders bent dan de concurrent? Niet alleen wat je doet, maar hoe en waarom?
- ☐ Sluit de taal op je website aan bij hoe jouw klant praat, niet bij hoe jij over je eigen werk praat?

Website en online vindbaarheid

- ☐ Staat op je homepage binnen 5 seconden duidelijk wat je doet en voor wie? (Test het: vraag iemand buiten je sector het te lezen)
- ☐ Heb je een duidelijke call-to-action op elke pagina? Niet alleen "neem contact op", maar iets met lage drempel: een download, een check, een kennismaking?
- ☐ Is je website vindbaar op de zoektermen die jouw ideale klant gebruikt in Google?
- ☐ Ziet je website er professioneel uit op mobiel?
- ☐ Heb je pagina's die specifiek gericht zijn op jouw doelgroepen? Niet één generieke "over ons" pagina, maar gerichte landingspagina's?





Content en thought leadership

☐ Deel jij regelmatig kennis via LinkedIn of andere kanalen?

Minimaal 2x per maand?

☐ Gaat die content over de uitdagingen van jouw klant en niet alleen over jezelf en je bedrijf?

☐ Heb je content die laat zien dat je de sector begrijpt?
Specifieke casuïstiek, sectortrends, herkenbare situaties?

☐ Gebruik je klantverhalen of resultaten om vertrouwen op te bouwen? Testimonials, cases, cijfers?

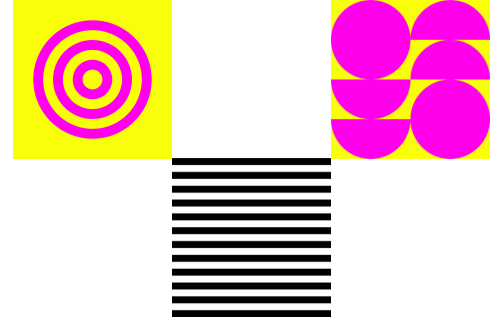
Leadgeneratie en opvolging

☐ Weet je waar je nieuwe klanten vandaan komen? Heb je dat echt in kaart?

☐ Heb je een manier om websitebezoekers te converteren naar een contactmoment? Een gratis download, een scan, een kennismakingsgesprek?

Hoe lees je dit?

Heb je meer dan 5 vakjes die je niet kunt afvinken? Dan laat je zichtbaarheid en kansen liggen. Niet erg, maar wel een signaal. Heb je minder dan 3 vakjes die je wél kunt afvinken? Dan is er werk aan de winkel en dat is prima. Want nu weet je tenminste waar je staat.

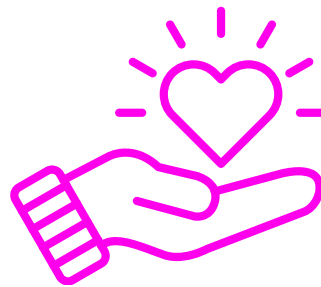


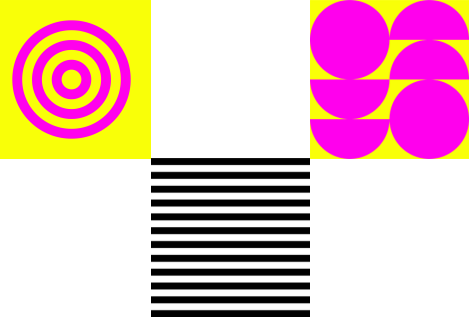
Aan de slag! Wij regelen het voor je

Deze checklist laat zien waar de gaten zitten. Wat je er vervolgens mee doet, is een ander verhaal.

Wil je weten hoe Sticky dat voor jouw organisatie aanpakt? Plan dan een gratis kennismakingsgesprek in. Geen verkooppraatje, maar een eerlijk gesprek over wat er beter kan en waar de meeste winst zit voor jouw specifieke situatie.

Wij werken veel met B2B-bedrijven in de zorg en weten wat er speelt in deze sector.





Over Sticky Marketing

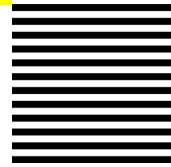
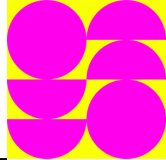
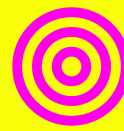
Sticky Marketing staat voor kwaliteit, energie en spot-on marketing. Marketing that sticks! Hoe we dat doen? Door te luisteren, te durven, eigenwijs te zijn en altijd alles op alles te zetten voor succes.

We hebben meer dan 20 jaar digitale brandmarketing ervaring met verschillende grote, maar ook kleine klanten.

Hand in hand met de klant gaan we samen voor een langdurige samenwerking, waar fun en energie ook kernwaarden zijn.

- We hebben al meer dan 150 bedrijven geholpen met zichtbaarheid en groei, van grote webshops tot lokale dienstverleners.
- We combineren strategie met uitvoering. Geen half werk, geen vage adviezen. Wij doen het gewoon.
- We zijn eerlijk en direct. Als iets niet werkt, zeggen we dat.
- We barsten van de energie en willen écht impact maken.

Kun je onze hulp gebruiken? Neem [contact](#) met ons op. Wij regelen de rest.



Contact



Lotte Schram

Founder

+31 6 23 98 42 77

lotte@stickymarketing.nl



Meike ten Feld Kroese

Founder

+31 6 51 57 17 94

meike@stickymarketing.nl



Amber Mulder

Marketeer & Content creator

+31 6 55 05 19 89

amber@stickymarketing.nl



Anna van den Dijssel

Marketeer & Content creator

+31 6 19 15 72 17

anna@stickymarketing.nl



Mick Slimmerik

AI-driven marketeer

+31 35 20 14 794

info@stickymarketing.nl

WE MAKEN GRAAG KENNIS!

Sticky Marketing

Kerkstraat 30A

1404 HJ Bussum

www.stickymarketing.nl

+31 35 20 14 794

info@stickymarketing.nl