

MARKETINGBUREAU KIEZEN

Gespreksleidraad voor het eerste gesprek

Neem deze vragen mee naar je kennismaking. Let niet alleen op het antwoord zelf: een betrouwbaar bureau durft ook te zeggen dat iets eerst onderzocht moet worden.

Stel deze **tien vragen** en noteer per vraag kort wat je terugkrijgt. Zo vergelijk je bureaus later op inhoud in plaats van op gevoel.

1 Welke marketingkansen zien jullie voor ons en waarom?

2 Wat zouden jullie de eerste drie maanden concreet doen?

3 Hoe meten jullie of de samenwerking succesvol is?

4 Welke resultaten vinden jullie realistisch?

5 Hoe combineren jullie SEO, SEA en GEO?

6 Hoe werken jullie aan zichtbaarheid in AI-zoekomgevingen?

7 Wie werkt daadwerkelijk aan ons account?

8 Houden wij zelf toegang tot alle accounts en data?

9 Kunnen jullie relevante cases laten zien?

10 Wat doen jullie wanneer resultaten achterblijven?

Let ook op wat je niet hoort

Een goed bureau begint bij **jouw doel**, niet bij een kanaal. Het stelt vragen over je klanten, marges en verkoopproces, en durft te zeggen dat iets niet verstandig is. Vage antwoorden zijn net zo veelzeggend als mooie beloftes.

RODE VLAGGEN: WEES EXTRA VOORZICHTIG ALS EEN BUREAU

Garandeert nummer 1-posities in Google.

☐

Belooft dat ChatGPT jouw bedrijf gaat aanbevelen.

☐

Belooft omzet zonder je bedrijfsmodel te kennen.

☐

Stelt nauwelijks vragen over je klanten en marges.

☐

Doet geheimzinnig over de werkzaamheden.

☐

Rapporteert alleen over bereik, klikken en bezoekers.

☐

Geeft je geen toegang tot je eigen accounts.

☐

Wil direct een langdurig contract afsluiten.

☐

Kan geen relevante cases of resultaten onderbouwen.

☐**LEG DIT VOORAF VAST**

Accounts blijven van jou: Ads, Analytics, Search Console, Meta, domein en hosting.

☐

Afgesproken wat er met content, dashboards en data gebeurt bij beëindiging.

☐

Duidelijk wat wel en niet in de maandprijs zit, inclusief advertentiebudget.

☐

Minimale contractduur en opzegtermijn gecontroleerd.

☐

Vooraf vastgelegd op welke cijfers je stuurt: aanvragen, omzet, kosten per lead.

☐**Waar je uiteindelijk op selecteert**

Kies niet voor de **grootste belofte**. Kies het bureau dat kan uitleggen wat het gaat doen, waarom dat nodig is en hoe je samen bepaalt of het werkt. Niemand kan een nummer 1-positie of een vermelding in ChatGPT garanderen.