

WELKE CONTENT WERKT VOOR B2B MARKETING?

B2B-marketeers hebben meer contentmogelijkheden dan ooit. Van podcasts, klantcases en webinars tot explainers, productvideo's, social content en complete campagnes.

De uitdaging is daardoor niet alleen meer wat kun je maken?, maar vooral:

Welke content zet je in op welk moment in de klantreis?

Content die goed werkt voor awareness hoeft namelijk niet automatisch de juiste keuze te zijn voor conversie, onboarding of upsell. Daarom hebben we een praktisch overzicht gemaakt met veelvoorkomende B2B-contentvormen. Gebruik het als inspiratie, checklist of als hulpmiddel tijdens je marketing- en contentplanning.



CONTENT OVERZICHT



1

Brand & positionering

Maak duidelijk wie je bent, wat je doet en waarom dat ertoe doet

Vertaal positionering, propositie en merkverhaal naar content die snel duidelijk maakt waar de organisatie voor staat en waarin zij zich onderscheidt.

Brand movie / company film

Product- of dienstenintroductie

Missie, visie & purpose

Founders story & about-us content

Product-, dienst- & bedrijfsfotografie

Brand animations & visual explainers

2

Thought leadership & expertise

Maak duidelijk wie je bent, wat je doet en waarom dat ertoe doet

Vertaal positionering, propositie en merkverhaal naar content die snel duidelijk maakt waar de organisatie voor staat en waarin zij zich onderscheidt.

Expert interview & Kennisserie

Podcast / vodcast / Webinar

Roundtable

Explainer video

Trends & ontwikkelingen

Research, infographics & whitepapers

3

Klantcases & social proof

Laat klanten het bewijs leveren

Maak resultaten, samenwerkingen en ervaringen concreet met geloofwaardige verhalen die vertrouwen opbouwen bij nieuwe prospects.

Klantcasevideo & testimonial

Customer story & projectcase

Partnership story

Before & after / resultaatcase

Casefotografie

Case study & case animations

4

Campagnes & demand generation

Creëer aandacht rondom proposities, thema's en commerciële momenten

Ontwikkel campagnes die nieuwe doelgroepen bereiken, interesse wekken en prospects richting relevante content, events of sales bewegen.

B2B campagnevideo

Hero campaign content

Social ads & short-form video

Landingpage video

Campaign photography

Display banners & animated ads

5

Product, dienst & uitleg

Maak complexe proposities eenvoudig te begrijpen

Laat snel zien hoe een product, dienst of oplossing werkt, voor wie het bedoeld is en welke waarde het oplevert.

Productvideo & productdemo

Service of animated explainer

Tutorial & FAQ-video

Use-case video

Platform demo & screen recording

Technische animatie & infographic

6

Events, webinars & live content

Maak van ieder zakelijk moment een contentmoment

Gebruik events, webinars en bijeenkomsten niet alleen voor het live publiek, maar ook als bron voor nieuwe marketingcontent.

Livestream

Panelgesprek & klantinterviews

Aftermovie & eventfotografie

Expertinterviews & keynote content

Social snippets

Podcast / vodcast op locatie

7

Beeldbank & always-on marketing content

Altijd actuele content beschikbaar voor campagnes en kanalen

Bouw een eigen foto- en videobibliotheek waarmee marketingteams snel beschikken over passend materiaal voor websites, campagnes, social media en sales.

Corporate foto- & videobibliotheek (B-roll)

Product-, dienst- & klantbeeld

Medewerkers & werkprocessen

Locaties & detailshots

Campagnebeeldbank

Seasonal content

8

Design & marketing assets

Eén herkenbare merkuitstraling over alle commerciële touchpoints

Van social templates en campagnes tot presentaties en salesmateriaal. Consistent ontworpen en eenvoudig inzetbaar door marketing- en salesteams.

Social templates & digitale achtergronden

Campaign key visuals & posters/print

Display, landingpage & e-mail visuals

Presentatiedesign & pitchdecktemplates

Infographics & whitepapers

One-pagers & case study design

WELKE CONTENT PAST BIJ WELKE FASE?

De beste B2B-contentstrategie bestaat zelden uit één format. Podcasts en expertcontent kunnen helpen om bereik en autoriteit op te bouwen, klantcases om vertrouwen te versterken, productcontent om proposities uit te leggen en salescontent om commerciële gesprekken verder te brengen. Het interessante zit vooral in de combinatie.

Wil je sparren over jullie customer journey, contentroadmap of welke formats je op welk moment kunt inzetten? **Neem dan contact op via:**

info@videobird.nl

+020 210 13 03



Scan voor meer inspiratie ->

