Uitgave
Herfst 2021

2XCEED
Marketeers on Demand

Deze uitgave is samengesteld door het team van 2xCeed.

HERFST 2021

De herfst brengt ons veel moois...

IT & DEVELOPMENT

Mijn plan was een tussenjaar, 4 jaar geleden

In dienst bij familie. Dat is niet wat ik in gedachten had op het moment dat ik mijn studie afrondde in 2017. Ik wist niet wat ik wilde gaan doen. Mijn plan was een tussenjaar. Ontdekken wat ik wilde gaan doen en hoe ik dat zou gaan doen. Misschien nog een andere studie? Het liep dus inderdaad helemaal anders.

> **"Tijdens een familie etentje raakte ik in gesprek met mijn tante, Martine Kruyning."**

Tijdens een familie etentje raakte ik in gesprek met mijn tante, Martine Kruyning. Martine is het zusje van mijn moeder en zij was destijds net twee jaar bezig met 2xCeed.

Voor een heel specifieke opdracht kwam mijn kennis en kunde goed van pas. We besloten het samen te proberen en nu ben ik dus 4 jaar verder. In deze periode heb ik heel veel geleerd, maar teruggaan naar een studie is er niet meer van gekomen. Ik vraag me regelmatig af waar ik meer zou hebben geleerd.

In augustus 2017 ben ik begonnen met een grote opdracht voor Ahold. Al snel pakte ik ook andere werkzaamheden op. Vooral de eerste opdracht zal ik nooit vergeten. ☺ Voor een klant gingen wij een website bouwen waarmee je eenvoudig de route kon vinden langs coffeeshops in Amsterdam. Dat het er meer dan 200 waren is ook iets wat ik destijds heb geleerd. ☺

In de tijd die daarop volgde ben ik steeds breder ingezet op projecten bij 2xCeed. Zo heb ik onder andere meegewerkt aan het bouwen van websites, het optimaliseren van websites, IT ondersteuning als "interimmer" bij een grote klant van 2xCeed en daarnaast ondersteun ik het team op vele vlakken.

Natuurlijk zijn er werkzaamheden die ik leuker vind dan andere. Zo ben ik erachter gekomen dat ik het technische stuk in de backend van websites leuker vind dan het designen van de voorkant van een website. Denk hierbij aan het technisch realiseren van de achterkant van een website, dus het instellen van alle themaopties, plug-ins en maatwerk oplossingen.

Het fijne van werken bij 2xCeed is dat ik in de loop der tijd heb kunnen kijken waar mijn passie en kracht ligt. Naarmate het bedrijf steeds groter wordt is specialiseren een optie waar ik graag gebruik van maak.

> **"Het leukste om op dit moment mee bezig te zijn vind ik het bouwen van websites en de wens van de klant realiseren."**

Het leukste om op dit moment mee bezig te zijn vind ik het bouwen van websites en de wens van de klant realiseren. Uitzoeken hoe ik bijvoorbeeld SEO technisch een pagina het beste op kan bouwen. Of beeldmateriaal geoptimaliseerd in een website plaatsen waardoor ze mooi tonen, maar niet veel tijd toevoegt aan het laden van de pagina waar deze op geplaatst is.

Ik kijk er naar uit om de komende jaren nog meer bij te leren op het gebied van online marketing en website bouw. Wellicht dat ik binnenkort al iets nieuws kan toepassen in jouw website!

SEO MARKETING

Gratis SEO Marketing Check

Doe de 2xCeed SEO Marketing Check en kom er eenvoudig achter hoe jouw SEO er voor staat.

Ga naar www.2xceed.nl/seo-scan en vul de URL van je website in. Je ontvangt direct een rapport in jouw mailbox waarmee je aan de slag kunt gaan. Makkelijker kunnen we het niet maken. Tenzij je liever wilt dat wij jouw SEO voor je optimaliseren. ☺

KLANT IN BEELD

"Betrokken, persoonlijk & proactief"

Voor deze editie interviewden wij Glenda Raap over onze samenwerking in de afgelopen 4 jaar. Wij laten Glenda graag aan het woord: *"Vanwege de omvang van ons kantoor en daarmee ook de omvang van de activiteiten op website en social media, is het noodzakelijk om samen te werken met specialisten op dat gebied. Mensen die hun vak verstaan en die jou kunnen adviseren over website, social media en marketing. Zij zijn de specialisten op dat gebied."*

LEES HET GEHELE INTERVIEW AAN DE BINNENKANT...

KLANT IN BEELD

“Samenwerken met specialisten die adviseren over website, social media en marketing. Daarom hebben wij voor 2xCeed gekozen!”

Bij 2xCeed gaan we voor een duurzame en vruchtbare samenwerking met onze klanten. Omdat we als Marketeer on Demand werken voor diverse branches en bedrijven is het belangrijk dat we binnen afzienbare tijd ‘onderdeel’ worden van een organisatie. Zo werken we deze maand 4 jaar samen met Cleerdin & Hamer Advocaten.

Cleerdin & Hamer Advocaten

Bij Cleerdin & Hamer Advocaten is het uitgangspunt dat iedere cliënt de beste rechtsbijstand verdient. Om die reden werken bij Cleerdin & Hamer enkel specialisten. Het advocatenkantoor heeft drie vestigingen (Amsterdam – Almere – Rotterdam) en er werken meer dan 40 advocaten binnen hun eigen juridische expertise aan de meest uiteenlopende zaken op vele rechtsgebieden. De advocaten verlenen rechtsbijstand onder meer op het gebied van het strafrecht, familierecht, arbeidsrecht, letselschaderecht en vreemdelingenrecht.

Grootste strafrechtkantoor van Nederland

Cleerdin & Hamer is het grootste strafrechtkantoor van Nederland met daarbinnen tal van specialisaties zoals commuun strafrecht, financieel-economisch strafrecht, internationaal strafrecht, verkeersstrafrecht, militair strafrecht en jeugdstrafrecht. Elke advocaat is gefocust op zijn/haar specifieke vakgebied. Met al deze diverse expertises in huis kunnen zij hun cliënten als full service kantoor bijstaan bij allerlei juridische problemen.

Advocatuur & Marketing

Natuurlijk is het belangrijk dat het kantoor zich ook richting de markt presenteert. Cleerdin & Hamer is van oudsher geen kantoor dat hard van de daken roept dat zij de beste zijn. Zij laten liever de resultaten en kwaliteit van hun dienstverlening spreken. Daar ligt dan ook direct een uitdaging waar het de marketing uitingen betreft. Bij Cleerdin & Hamer Advocaten is gekozen voor de samenwerking met marketingspecialisten. Er is geen marketeer bij het kantoor in dienst.

Samenwerking Cleerdin & Hamer Advocaten & 2xCeed

Wij interviewen voor deze herfsteditie Glenda Raap over onze samenwerking. Glenda is sinds 2004 werkzaam als advocaat. In 2008 is zij komen werken bij Cleerdin & Hamer waar zij sinds 2011 leiding geeft aan de familiesectie en sinds 2016 partner is.

Naast verlegscheidingsadvocaat is zij werkzaam als hoofddocent en trainer vaardigheden, en familie mediator voor de beroepsopleiding van advocaten en bestuurslid van het opleidingsinstituut ‘Gerard Hamer Instituut’. Bovendien is Glenda naast partner en advocaat bij Cleerdin & Hamer Advocaten ook verantwoordelijk voor de Marketing van het kantoor.

Ons gesprek met Glenda Raap

Je bent dus naast advocaat en partner o.a. verantwoordelijk voor Marketing. Hoe combineer je dat?
“Dat is soms een uitdagende combinatie omdat al deze functies uiteraard de nodige tijd vergen en aandacht nodig hebben. Het is dan ook heel prettig dat ik voor Marketing een fijne groep professionals om me heen heb verzameld die mij bij deze taak ondersteunen en ontlasten.”

Kijkend naar jullie branche wat is dan de grootste uitdaging om je te onderscheiden?
“Er zijn natuurlijk heel veel advocatenkantoren. Het enkel zijn van advocaat is niet uniek. Daarom is het belangrijk en een uitdaging om allereerst een duidelijke visie te hebben over de eigen identiteit van je kantoor; waar sta je voor, wat maakt je uniek (USP) ten opzichte van andere kantoren/advocaten. De volgende uitdaging is om deze visie en USP te communiceren via de website en social media. Want hoe communiceer je bijvoorbeeld deskundigheid, specialisatie van de advocaten en onze toegankelijkheidlaagdrempeligheid zonder te vervallen in nietszeggende uitlatingen. Dus hoe communiceer je via je website en social media uitingen je visie en ondersteun je deze visie met je presentatie binnen deze media.”

Jullie hebben destijds gekozen voor externe marketeers voor de website en marketing. Waarom deze keuze?
“Vanwege de omvang van ons kantoor en daarmee ook de omvang van de activiteiten op website en social media, is het noodzakelijk om samen te werken met specialisten op dat gebied. Mensen die hun vak verstaan en die jou kunnen adviseren over website, social media en marketing. Zij zijn de specialisten op dat gebied. Als niet specialist zou het zowel qua tijd als qua kwaliteit niet haalbaar zijn om op hetzelfde niveau bezig te zijn met website en marketing. Dus ook een kwestie van ‘schoenmaker blijf bij je leest’. Doe datgene waar je goed in bent en schakel voor de onderwerpen die niet tot jouw expertise behoren specialisten in.”

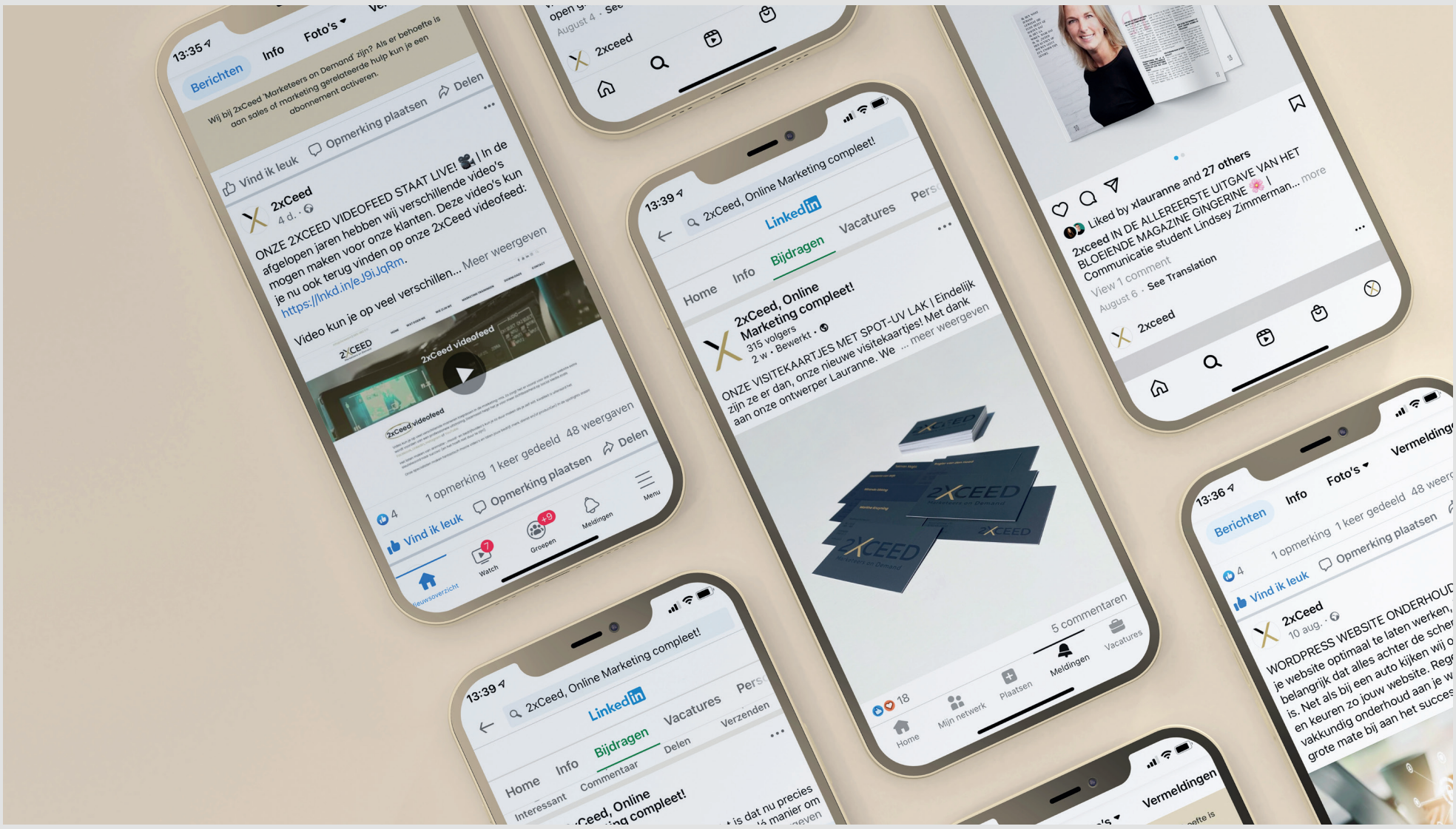
Inmiddels werken we vier jaar intensief samen. Hoe bevalt deze samenwerking?
“Zeer goed. We hebben onze website en social media uitingen qua vindbaarbeid, looks en activiteiten naar een veel hoger plan kunnen tillen door onze samen-werking. Het heeft ons ook bewuster gemaakt van wat er mogelijk is en daarin worden we ook geïnformeerd en geadviseerd door jullie. Maar ook de begeleiding bij de organisatie van ons symposium 3 jaar geleden ter ere van ons 40-jarig bestaan was erg prettig en onmisbaar. Jullie brengen door expertise en daarmee inzichten en kwaliteiten mee die onmisbaar zijn en wij zelf niet in huis hebben.”

Als je drie woorden zou noemen die van toepassing zijn op onze samenwerking?
“Betrokken, persoonlijk en proactief. Ik kan met al mijn vragen en ideeën bij jullie terecht, via allerlei communicatie-middelen, ook buiten kantoortijden. Daarnaast houden jullie zelf ook, zonder dat daarom wordt gevraagd, allerlei zaken binnen de website en social media in de gaten en daar waar iets opgepakt moet worden, wordt proactief en adequaat gehandeld door jullie.”

Wij willen Glenda hartelijk danken voor haar medewerking en kijken uit naar onze verdere samenwerking. Neem vooral een kijkje op: cleerdin-hamer.nl. Het is een open, laagdrempelig en gespecialiseerd advocatenkantoor die met hun toegankelijke en benaderbare specialisten voor je klaar staan.

SOCIAL MEDIA

Meer klanten via LinkedIn? Zo doe je dat



Hoe ga je jouw bedrijf laten groeien? Deze vraag wordt me dagelijks gesteld. Logisch ook, als marketeers zorgen wij voor meer zichtbaarheid en sales kansen. Om te beginnen; voor meer klanten zal je sowieso altijd aan de slag moeten. New business is hard werken echter het kan dus efficiënter en beter en daar kan LinkedIn zeker bij helpen. Ik spreek uit ervaring en LinkedIn is voor mij persoonlijk ook een belangrijk marketing en saleskanaal.

Hoe richt je profiel optimaal in?

Om te beginnen is het belangrijk dat je jouw profiel niet ziet als een online cv wanneer je op zoek bent naar klanten. Het doel dat je hebt met LinkedIn, in jouw geval MEER KLANTEN, is anders dan wanneer je op zoekt bent naar een baan. Richt dus ook jouw profiel niet in als een cv. Als je jouw profiel goed inricht dan zullen jouw connectieverzoeken sneller worden geaccepteerd. Ook zullen jouw berichten sneller worden beantwoord. Maak een duidelijke landingspagina met volop mogelijkheden om te reageren en in contact te komen.

Zorg dat men direct ziet waar je op dit moment in jouw carrière staat. Ervaring is belangrijk maar men wil jou om wie je nu bent en niet om wie je was of wat je vroeger deed. Ervaring telt mee maar vooral jouw waarde op dit moment is essentieel en belangrijk. Kijk dus eens kritisch naar jouw profiel en bedenk voor jezelf of dit beter zou kunnen?

Creëer een uniek profiel, een profiel dat laat zien wie je bent en wat je voor anderen kunt betekenen. Gebruik ervaringssecties en laat zien wat je doet. Er zijn veel onderdelen op jouw profiel die laten zien waar je voor staat, waar je goed in bent en aan de hand waarvan potentiële klanten kunnen beoordelen of je waardevol voor ze bent.

Hoe breid je jouw netwerk uit?

Met wie ga je 'connecten' en wie is jouw ideale klant? Denk daar, voor je begint, goed over na. De stap daarna is dat je iets losmaakt. Houd in gedachten dat je net als in 'real life' bepaalde regels in acht neemt...

Lees verder...

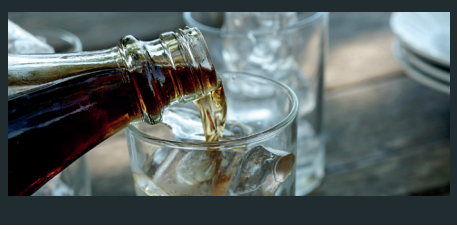
BRANDING

Everybody knows my name...

Dat is natuurlijk wat je hoopt. En we horen het ook vaak van klanten. Iedereen kent mij wel. Maar is dat wel zo en als dat al zo is, weten ze je dan ook te vinden? Want als men op zoek gaat online, dan heeft de concurrentie ook niet stil gezeten. Hoe zorg je dat je direct opvalt, herkend wordt.

Branding is het neerzetten van je merk zodat je als de logische oplossing voor een probleem wordt gezien.

Ik heb zin in frisdrank.
- Coca-Cola



Ik heb een sterretje in mijn ruit.
- Carglass

Ik ben op zoek naar een huis.
- Funda

Maar hoe zorg je ervoor dat men direct aan jouw merk denkt? Daar ligt voor veel bedrijven de uitdaging. Hier drie belangrijke tips!

3 TIPS

1. Klanttevredenheid

Als jouw klanten heel tevreden zijn dan heb je ambassadeurs!

2. Consistentie

Zorg dat je een consistent beeld hebt en dat je dit overal op dezelfde manier uitstraalt.

3. Zichtbaarheid

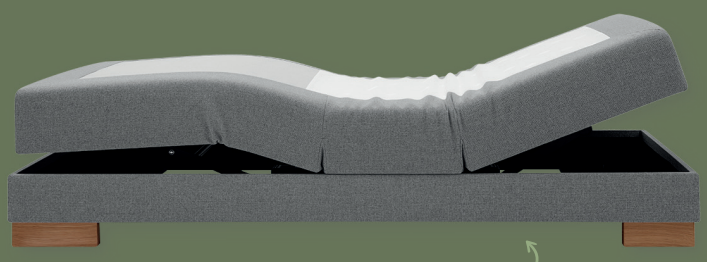
Jouw oplossing zichtbaar maken wanneer de vraag ontstaat.

Dit laatste heeft alles met meten = weten te maken. Wil jij weten hoe je meer uit jouw huidige branding strategie kunt halen? Mail "gratis brandscan" naar branding@2xceed.nl.

ONTVANG NU TIJDELIJK 10% KORTING

Slapen in Stylzzz

De Stylzzz boxspring is in een paar stappen helemaal naar wens samen te stellen. Niet alleen het uiterlijk van de boxspring, ook het ligcomfort is aanpasbaar zodat je heerlijk kunt slapen in stylzzz.



Met elektrisch verstelbare bodem

Bestel je boxspring op www.stylzzz.nl

Stylzzz

2XCEED
Marketeers on Demand

Jouw advertentie hier?
Wil je ook hier staan? Bel ons even en dan kijken we samen naar een optimale boodschap en opvallend design...

Colofon

2xCeed
Koningsweg 29
3762 EA Soest
Tel: 085 - 483 11 11

E-mail: info@2xceed.nl
www.2xceed.nl
Herfst editie

Copyright © 2021 2xCeed

Tekst: team 2xCeed
Vormgeving en lay-out: Lauranne van Wijk
Eindredactie: Martine Kruyning
In samenwerking met: Cleerdin & Hamer Advocaten en Stylzzz