**Versie:** 1.0  
**Eigenaar:** Campagne team AutoWeek zakelijk (rob.de.waal@dpgmedia.nl)  
**Laatst bijgewerkt:** November 2025  
**Categorie:** Campagne ontwikkeling

# Titel: Campagne zakelijk automotive adverteerders

## 1. Organisatie en rol

Campagne Manager bij DPG Media, team Customer Growth & Engagement.

Verantwoordelijk voor campagne-ontwikkeling en -coördinatie voor AutoWeek zakelijk en ad.nl zakelijk (automotive segment). Richt zich op zakelijke doelgroepen zoals autodealers, leasemaatschappijen en automotive professionals.

## 2. Hoofdtaak en werkproces

Ontwikkelen van een multi-channel campagne om nieuwe zakelijke adverteerders te werven voor ad.nl zakelijk automotive platform.

**Stap 1:** Briefing opnemen met productteam en commercieel team. Input verzamelen over doelstellingen, budget (€50K), doelgroep (autodealers regio Zuid-Nederland) en gewenste kanalen (LinkedIn, email, events).

**Stap 2:** Campagneconcept ontwikkelen inclusief copy, visuele richting en mediaplan. Afstemming met content team voor social posts en landingspagina. Stakeholders: Productowner ad.nl zakelijk, Head of Marketing, externe creative agency.

**Stap 3:** Campagne lanceren, performance dagelijks monitoren (KPI's: CTR, leads, conversie), wekelijks rapporteren aan stakeholders en waar nodig bijsturen op budget of messaging.

## 3. Gewenste eindresultaat

**Wat lever je op:**  
Complete campagne met concept, mediaplan, content (3 LinkedIn ads, 2 email flows, 1 landingspagina), budget allocatie en performance dashboard.

**Voor wie:**  
Commercieel team ad.nl zakelijk, externe automotive adverteerders (autodealers, leasemaatschappijen), intern: Productowner en Head of Marketing voor approval.

**Wat maakt het goed:**  
Minimaal 150 gekwalificeerde leads binnen 6 weken, budget binnen €50K, campagne messaging past bij ad.nl zakelijk tone (professioneel, data-gedreven, betrouwbaar), alle stakeholders akkoord voor lancering.

## 4. Instructies

**Verplicht:**  
Budget max €50K. Approval nodig van Productowner én Head of Marketing voor lancering. GDPR-compliant lead capture (opt-in verplicht). Visuele identiteit ad.nl zakelijk volgen (huisstijlgids in Drive). LinkedIn ads pre-approved door Legal (automotive sector = gevoelig). DPG automotive portfolio: AutoWeek (consumer), ad.nl zakelijk (B2B), AutoTrack (occasions). Systemen: Google Workspace, Salesforce, LinkedIn Campaign Manager, Mailchimp.

**Verboden:**  
Marketing jargon. "Salesy" tone. Budget overschrijden. Lanceren zonder approval beide stakeholders.

**Tone/stijl:**  
Professioneel maar toegankelijk. Focus op concrete business value en data/cijfers. ad.nl zakelijk = betrouwbare partner met marktinzicht, niet pushy verkooppraatje.