



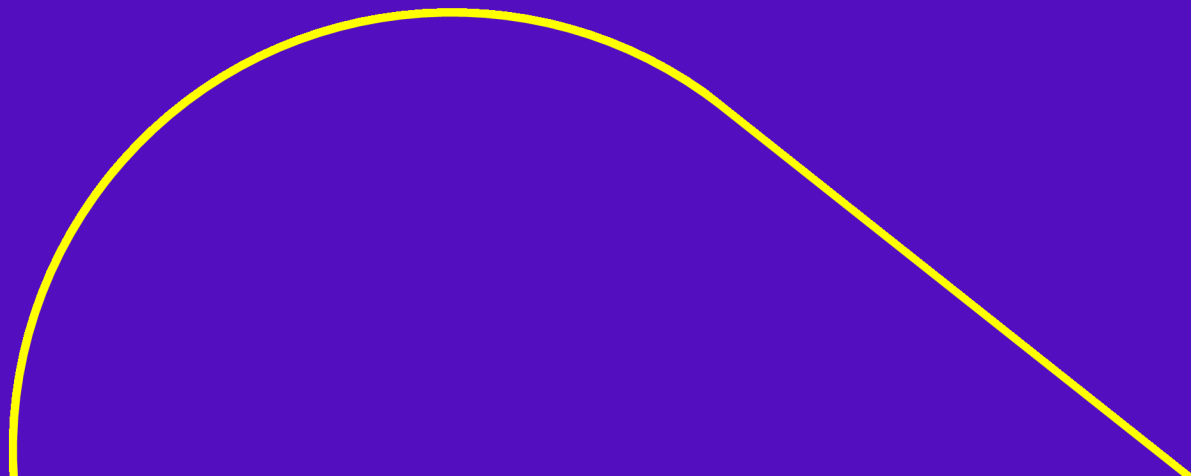
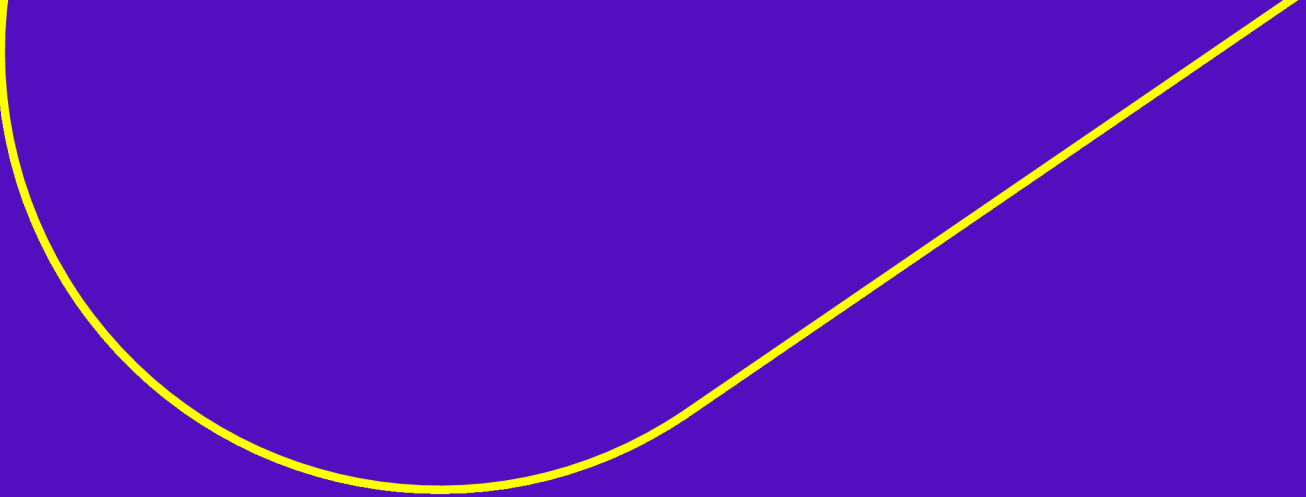
Presentatie communicatiestructuur
t.b.v. website Covolt
1 mei 2024



AGENDA VANDAAG

Inhoud van deze presentatie:

- Vraagstuk
- Onze aanpak
- Recap gezamenlijke kick-off
- Voorstel website communicatieboodschappen
- Voorstel communicatiestructuur website (flow)
- Invulling (wireframe) per website pagina



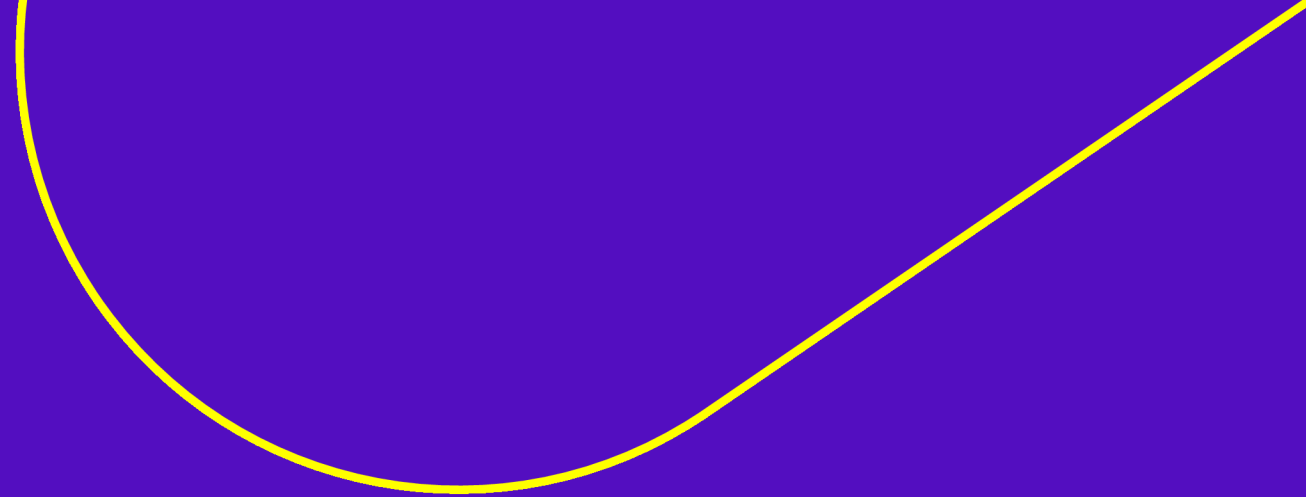
VRAAGSTUK



VRAAGSTUK

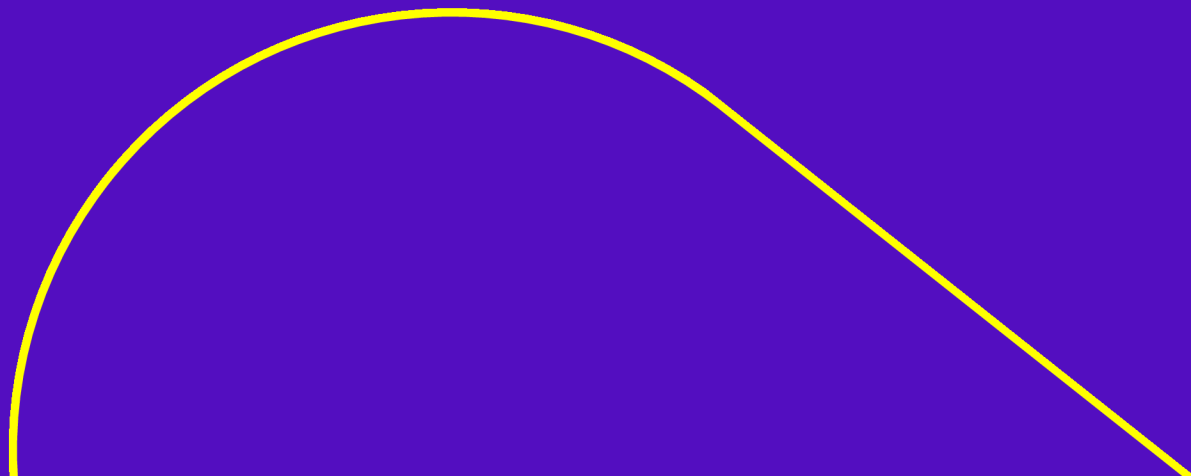
WIM Creative Agency is door jullie benaderd met de wens of wij de bestaande website kunnen updaten, zodat:

- Voor 'iedereen ongeacht achtergrond' duidelijk is wie Covolt is en wat zij voor potentiële klanten en partners kan betekenen.
- Deze kan fungeren als verlengstuk en visitekaartje voor de salesafdeling van Covolt.
- Deze via gerichte conversiepunten toewerkt naar het maken van een concrete afspraak (rendement behalen is immers maatwerk).



onze

AANPAK



WERKWIJZE WIM - STAP 1

Alvorens we de website daadwerkelijk kunnen 'updaten', is het belangrijk om de communicatiestructuur (dus de websiteflow) te bepalen. Hiervoor dienen we eerst te kijken welke content de website voor wie (potentiële klanten en potentiële partners die zogenaamd warm/lauw zijn) dient te bevatten. Dus, hoe gaan we wat vertellen, tegen wie, en welke route willen we dat ze afleggen om als het ware in de sales funnel van Covolt terecht te komen.

Ons ultieme doel is daarbij: dat zowel potentiële klanten als potentiële partners contact opnemen om een afspraak te maken, zodat Covolt het vanaf daar verder persoonlijk kan oppakken.

Hierbij volgen wij de volgende stappen:

- 1.1 Kick-off met het team van WIM en Covolt (heeft inmiddels plaatsgevonden).
- 1.2 Uitwerken van de communicatiestructuur door WIM (deze presenteren we vandaag).
- 1.3 Het schrijven van de copy voor de benodigde websitepagina's.

WERKWIJZE WIM - STAP 2

Na de verwerking van de feedback (op onze presentatie vandaag), gaan we **aan de slag met het schrijven van de benodigde websitecontent**. Deze geschreven content en ons voorstel voor de nieuwe communicatiestructuur (websiteflow) zullen beide leidend zijn voor de herziening van de website. Daarbij houden we uiteraard ook rekening met jullie wens om ook visueel een en ander op te frissen.

Let op:

We zijn bij het bovenstaande wel gebonden aan de opties binnen Webflow. Mochten we toch buiten de grenzen van Webflow willen treden, dan dienen we samen met jullie naar de mogelijkheden te kijken.

WERKWIJZE WIM - STAP 3

WIM gaat aan de slag met het bouwen/herzien van de website in Webflow.

We zetten dus alle pagina's op, maken de benodigde koppelingen en voegen alle geschreven content toe.

Hierbij zijn er nog een aantal essentiële onderdelen die we samen moeten bespreken:

- *Beeldmateriaal voor de website.*

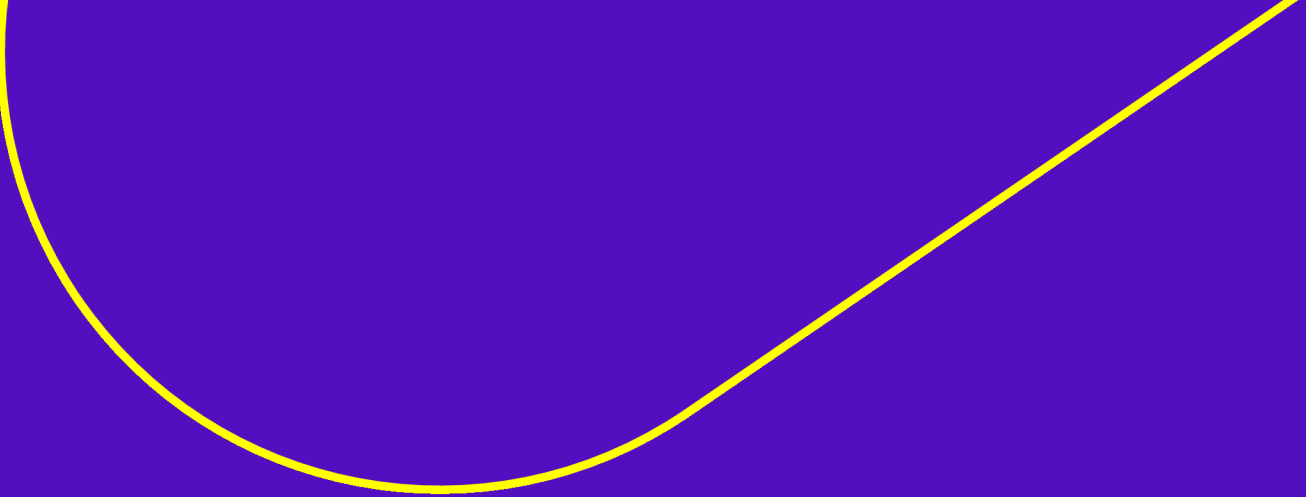
Behouden we huidige visuals en foto's of is er aanvullend materiaal nodig ter ondersteuning van de boodschap?

- *Meertaligheid van de website.*



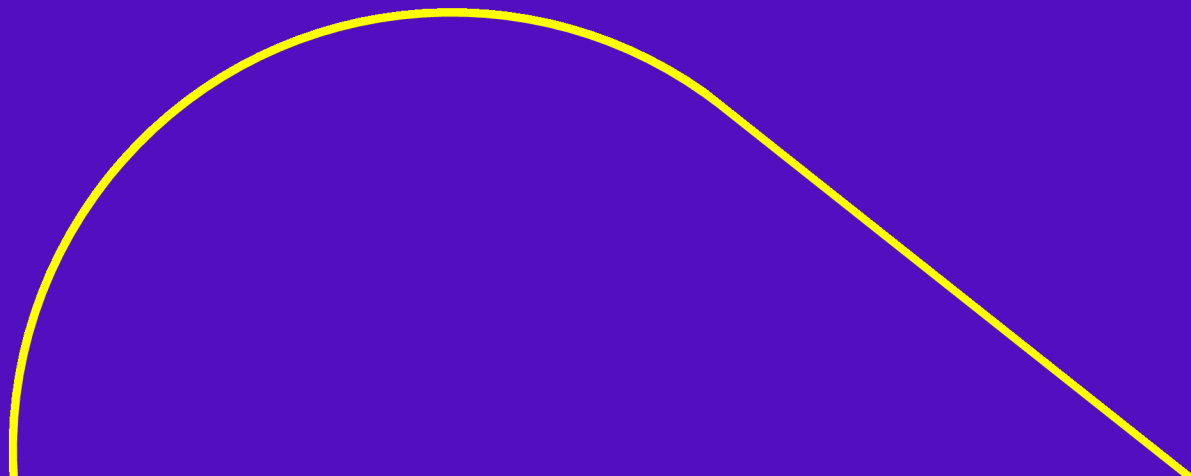
KOPPELEN HUBSPOT

Aangezien **conversie het grootste doel** is van de website, is de koppeling met HubSpot essentieel. We maken een integratie via de App Store van Webflow, zodat we goed zicht hebben op alle binnenkomende leads en jullie zoveel mogelijk grip krijgen op de binnenkomende leads. Dit pakken we op na de ontwikkeling van de website.



recap gezamenlijke

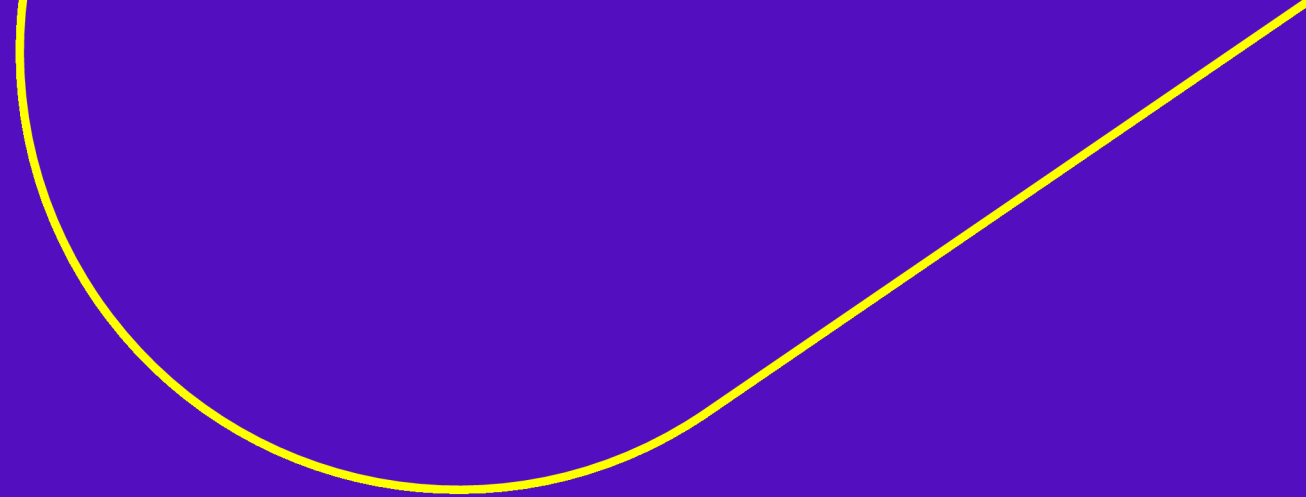
KICK-OFF



PRIORITEREN

Naar aanleiding van de gezamenlijke kick-off hebben we onszelf een aantal richtlijnen gegeven waaraan de communicatiestructuur voor de (mobile-first) website moet voldoen:

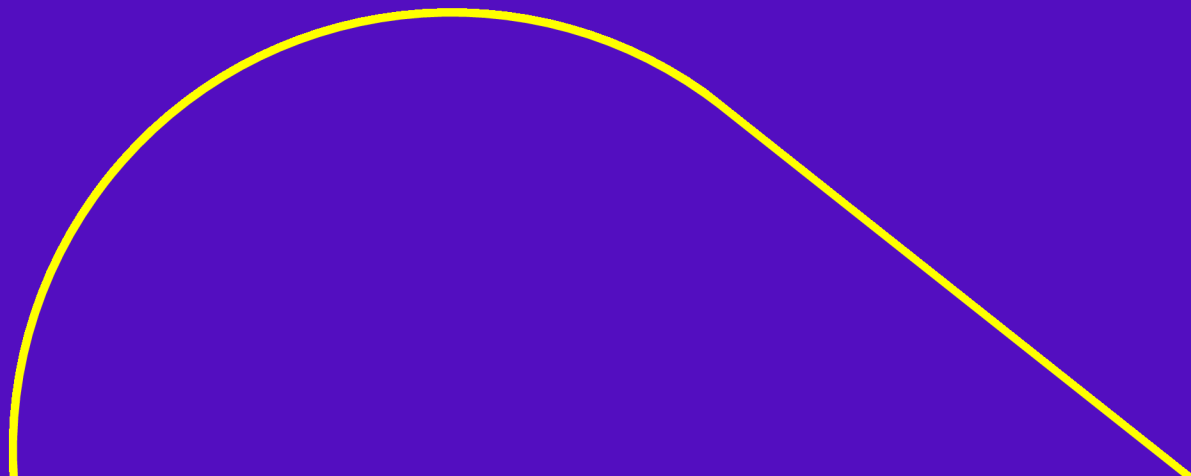
- We communiceren **outside in, in begrijpelijke taal en to the point.**
- We zien de website als visitekaartje en verlengstuk van sales.
- We maken moeilijke materie makkelijk en leggen de nadruk in communicatie op de **tweeledigheid van jullie dienstverlening.** (assetmanagement voor technisch rendement en aggregeren en curtailment voor financieel rendement). Daarbij gaan we niet te diep in op details; dit wordt tijdens een persoonlijke afspraak besproken.
- We houden rekening met het feit dat **'de agrariër' de rekening betaalt (dus primair aangesproken moet worden),** maar we erkennen ook dat potentiële klanten via **partnerships** kunnen binnenkomen. Daarom spelen ze **secundair een belangrijke rol** in onze communicatie en worden ze niet uitgesloten.



voorstel

COMMUNICATIE BOODSCHAP

website





ONS VOORSTEL

Om de doelgroepen (primair potentiële klanten en secundair potentiële partners) zo effectief mogelijk via de website aan te spreken, adviseren we outside in te communiceren, in begrijpelijke taal en to the point. Om duidelijk te maken hoe dit klinkt, hebben we daarom alvast jullie verhaal (merkbeloofte, over ons en dienstverlening/services) kritisch onder de loep genomen en herschreven.

We zijn benieuwd wat jullie hiervan vinden en of we de essentie te pakken hebben...

MERKBELOFTE

Profijt van je duurzame
energie-installatie
met Covolt

RATIONALE

Iedereen die geïnvesteerd heeft in een duurzame energie-installatie wil daarvan profiteren. Covolt biedt volledige controle over je grootzakelijk energieverbruik door het onderhouden, beheren en optimaliseren van je duurzame energie-installatie. Zo kun jij doen waar je goed in bent, terwijl je zorgeloos profiteert van duurzame energieopwekking.

Profijt van je duurzame energie-installatie met Covolt

Autoriteit en rol als helper/ontzorgger aantonen.

OVER COVOLT - WIE ZIJN JULLIE?

Wij zijn Covolt en bieden jou volledige controle over je grootzakelijk energieverbruik. We ontzorgen je door het onderhouden, beheren en optimaliseren van je duurzame energie-installatie. Onze onafhankelijke experts en slimme systemen streven continu naar maximaal technisch én financieel rendement. Zo kun jij doen waar je goed in bent, terwijl je zorgeloos profiteert van duurzame energieopwekking.

Rendement is maatwerk

Samen met jou bepalen we de benodigde combinatie van services die aansluiten op je specifieke behoeften en doelstellingen. Ongeacht of je nu, bijvoorbeeld, **een agrariër of een groot vastgoedbeheerder bent.**

DE BASIS VAN JULLIE DIENSTVERLENING

Maximaal TECHNISCH RENDEMENT behalen

met assetmanagement

Wij monitoren en onderhouden jouw duurzame energie-installatie.

Maximaal FINANCIEEEL RENDEMENT behalen

met aggregeren en curtailment

Wij brengen relevante data over jouw energie-installatie samen en gebruiken deze om de energieopbrengst te beheren en te zorgen dat je jouw overschot altijd tegen de beste prijs aanbiedt.

Maximaal TECHNISCH RENDEMENT behalen

MET ASSETMANAGEMENT

Onderhoud van je energie-installatie

Wanneer onze assetmanagers afwijkingen constateren, sturen zij (indien gewenst) onze service medewerkers op pad om dit zo snel mogelijk voor je op te lossen. Zo werk je gegarandeerd veilig en presteert jouw duurzame energie-installatie altijd optimaal om het maximale technische rendement (kWh) te behalen. Daarnaast voeren we proactief visuele inspecties uit om de levensduur van je installatie te verlengen en de kosten voor reparaties en onderhoud op de lange termijn te verminderen.

Monitoring van de technische prestaties

Onze assetmanagers monitoren proactief de technische prestaties van jouw duurzame energie-installatie met behulp van satellietdata en slimme software die verder gaat dan de software van je eigen omvormer. Op deze manier kunnen afwijkingen op detailniveau worden opgemerkt en aangepakt, waardoor jij geen omkijken meer hebt naar de technische staat van je duurzame energie-installatie.

Maximaal FINANCIEEEL RENDEMENT behalen

MET AGGREGEREN EN CURTAILMENT

Aggregeren van data

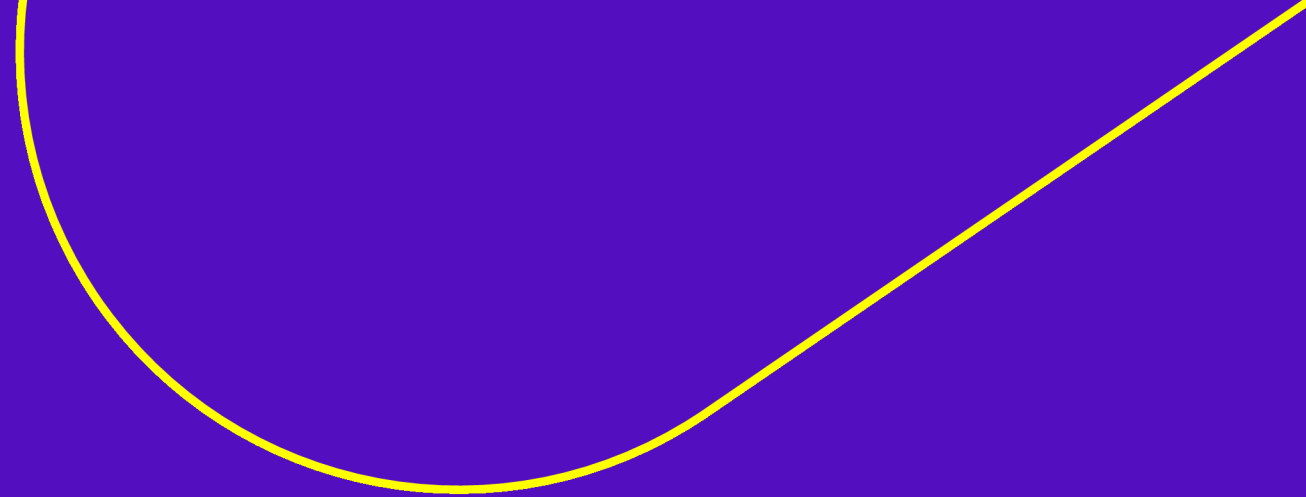
Door onze Energy Control Unit (ECU) aan te sluiten op jouw duurzame energie-installatie, kunnen deze met elkaar en ons intelligente Energy Management Systeem (EMS) communiceren. Vervolgens voorspelt ons systeem het verbruik en de geschatte opbrengst van jouw energieopwekking en geeft inzicht in het meest renderende moment voor het opwekken, verbruiken, opslaan of terugleveren van deze energie.

Curtailment

Op basis van de gegagereerde, dus bij elkaar gebrachte data én reagerend op de fluctuerende en steeds vaker negatieve energieprijzen sturen we vervolgens jouw groot zakelijke energie-installatie aan. Met slim energiebeheer zorgen we voor optimaal financieel rendement van de door jou opgewekte energie. Zo heb je niet langer last, maar profijt van prijsfluctuaties.

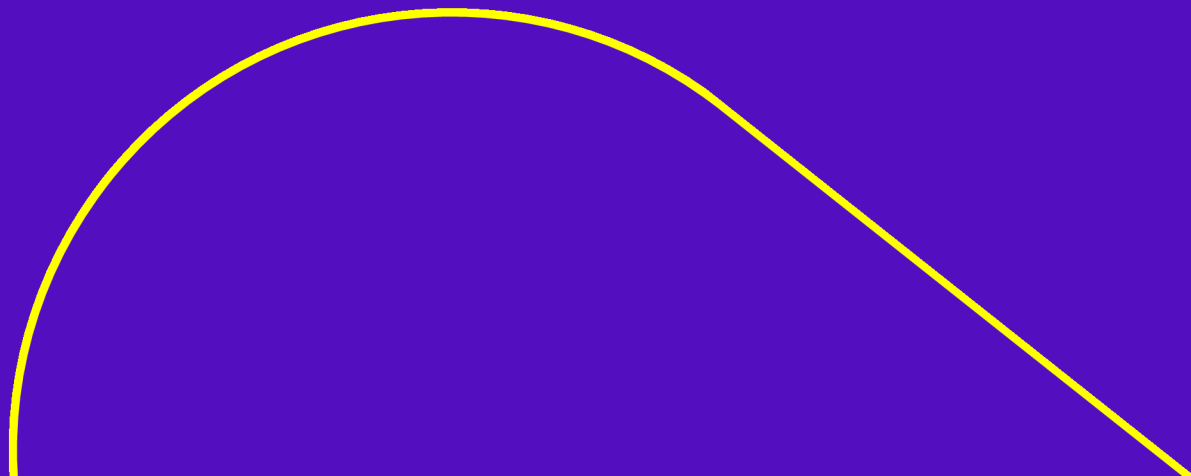
Op deze wijzes beheren we jouw energie-installaties en opbrengst:

- energie opwekken • energie verbruiken
- energie opslaan • energie terugleveren



voorstel communicatiestructuur

WEBSITE (FLOW)



STRATEGIE ROUTING

Om het ultieme doel: de doelgroepen (primair potentiële klanten en secundair potentiële partners) via de website contact op te laten nemen met Covolt voor een afspraak, passen we een zogenaamde **funnel strategie toe met de volgende uitgangspunten:**

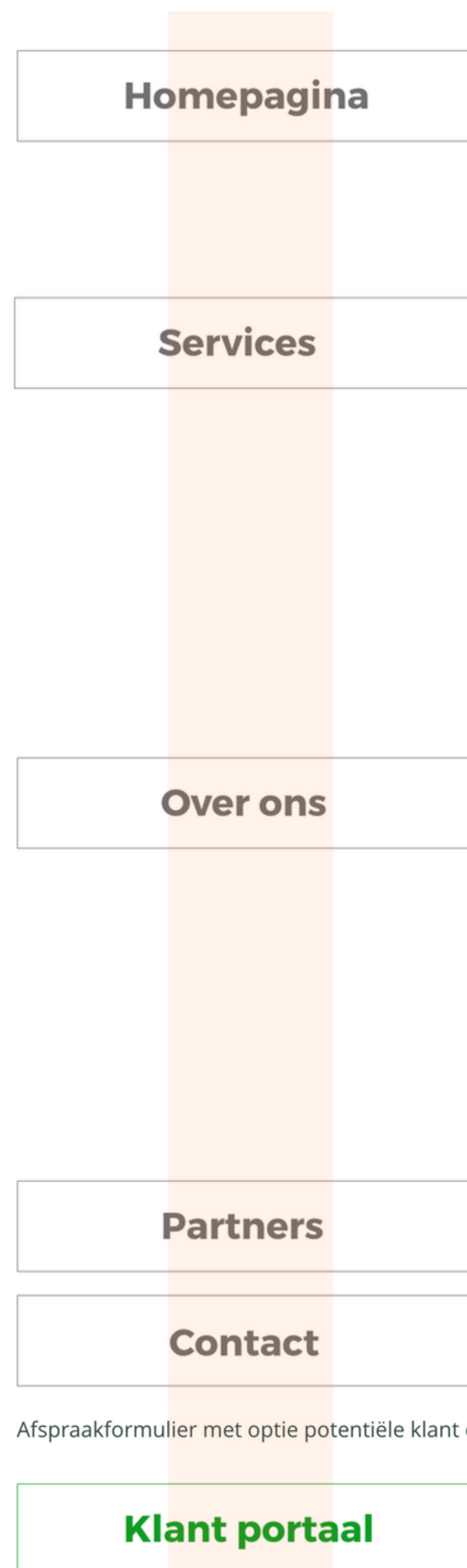
- De website bestaat uit hoofdpagina's en zogenaamde verdiepende detailpagina's waarop we logischerwijs eerst de belangrijkste boodschap (kern) communiceren en deze daarna verder uitdiepen.
- Op deze hoofd- en detailpagina's werken we met twee typen conversies:
 - > Soft conversies (in de vorm van een download/aanvraag).
 - > Harde conversies (in de vorm van direct contact opnemen met Covolt).

OPBOUW WEBSITE

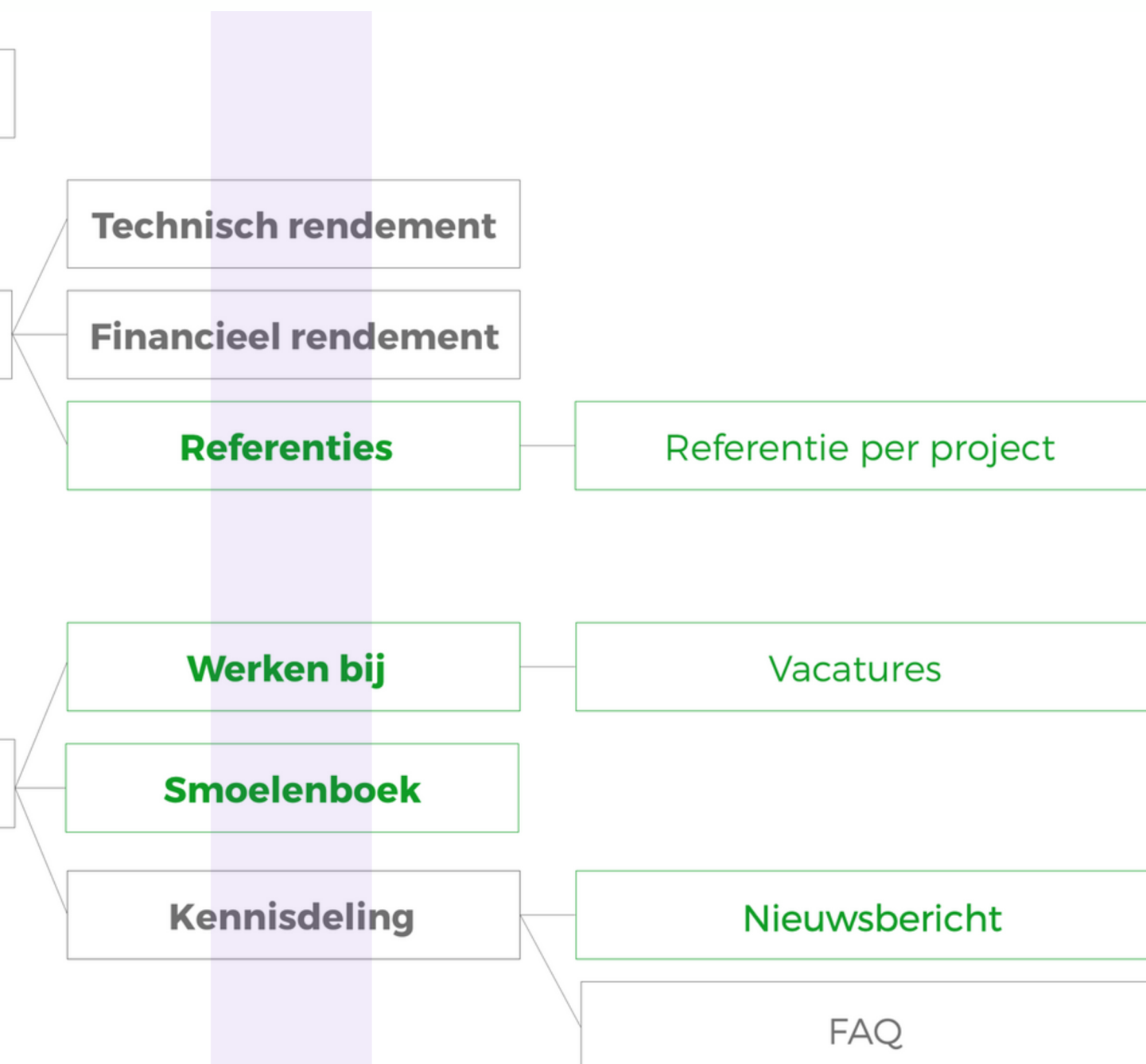
Boomstructuur

** De groen gemarkeerde pagina's houden hun huidige opbouw en inhoud.*

Hoofdpagina's:



Detailpagina's:



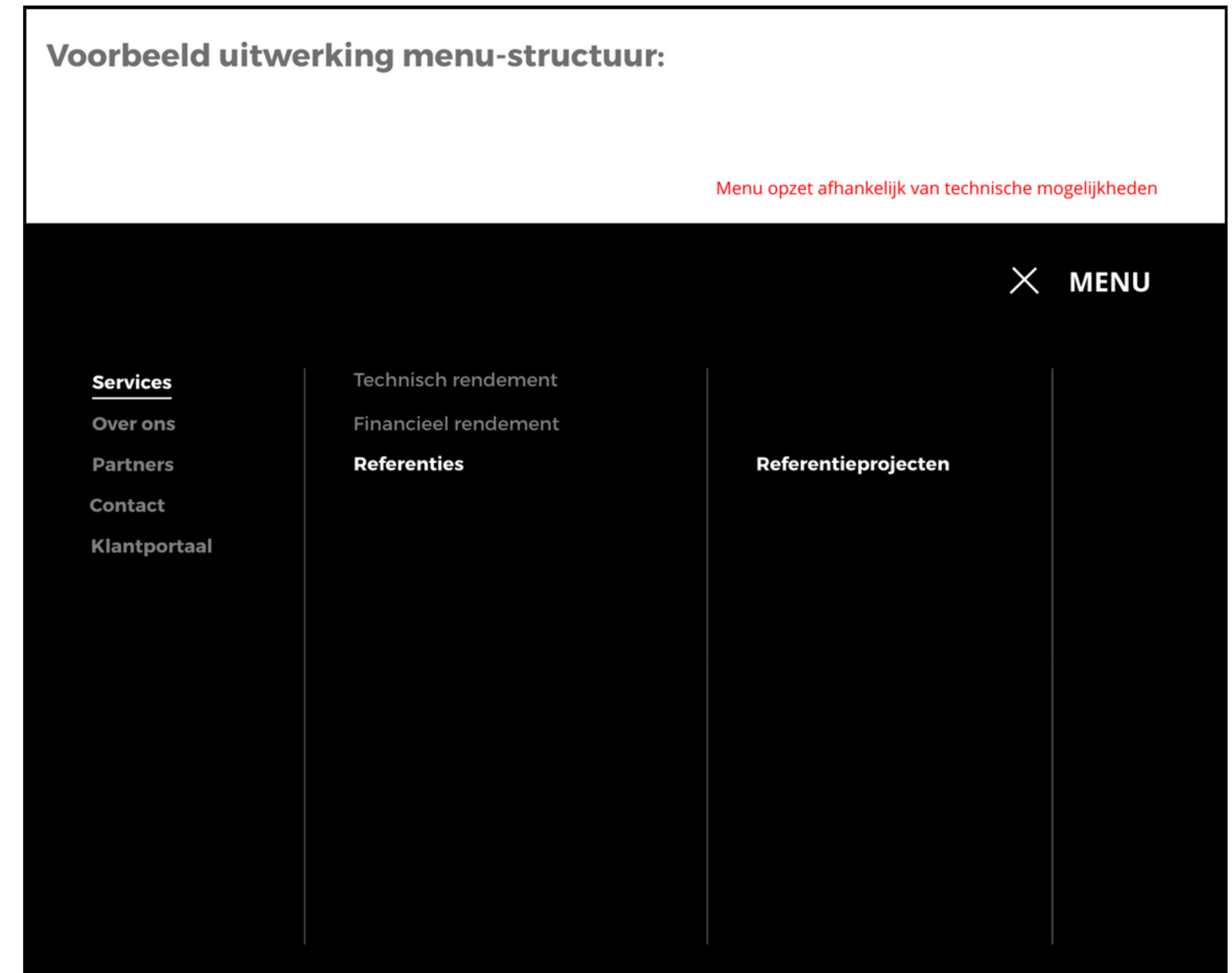
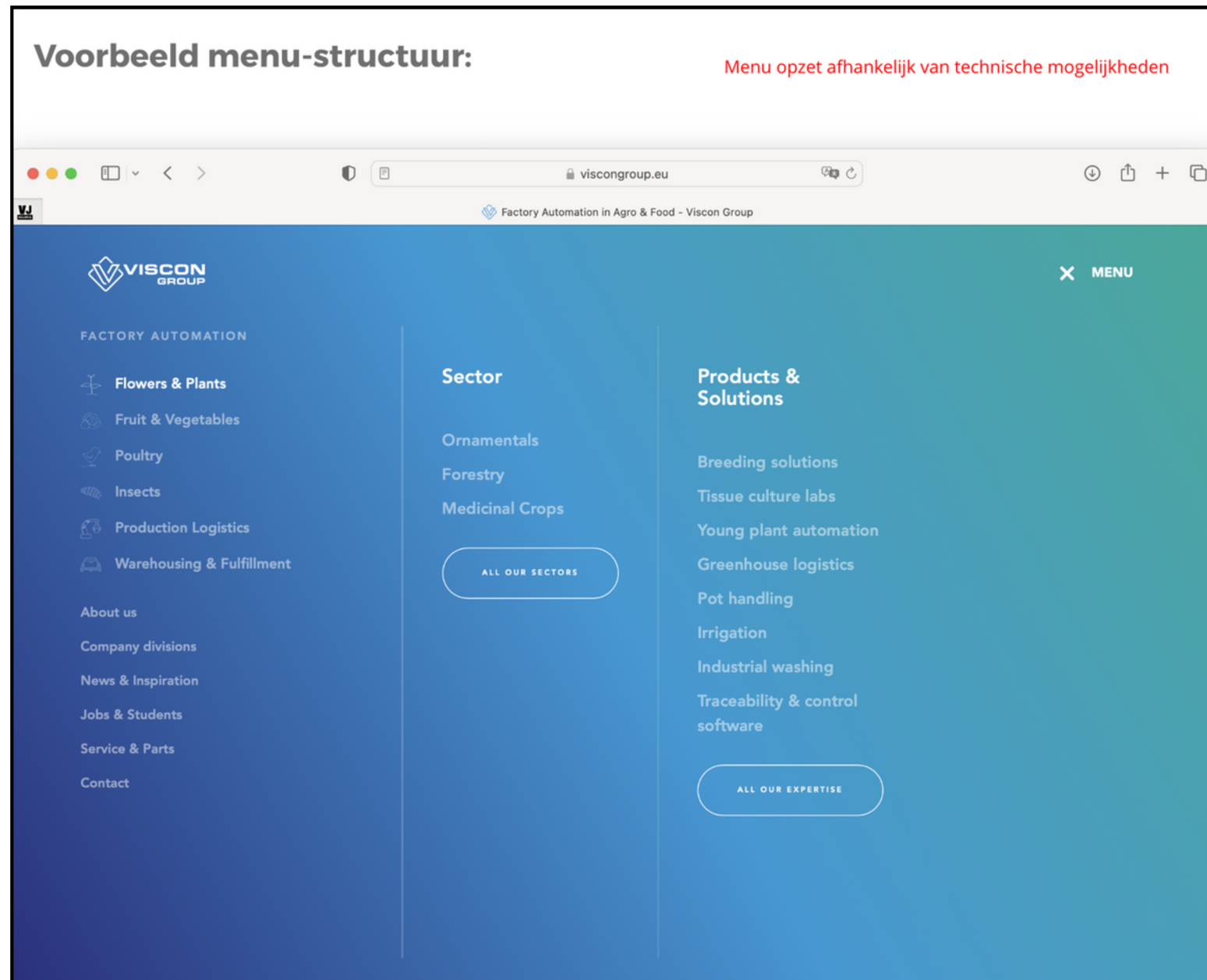
Afspraakformulier met optie potentiële klant of potentiële partner

INVULLING

(wireframe) per website pagina

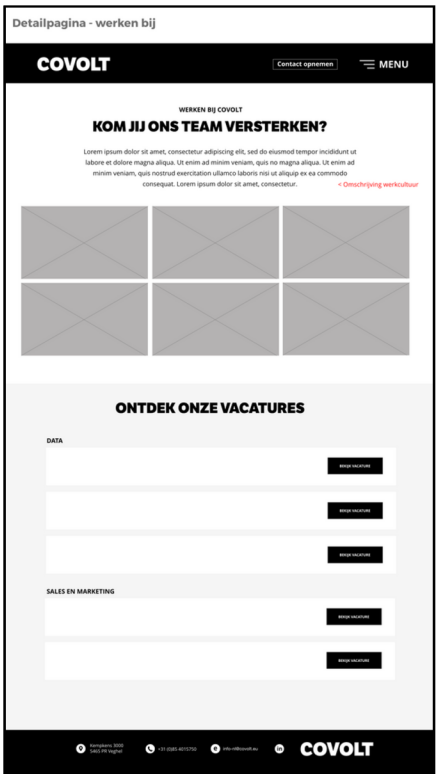
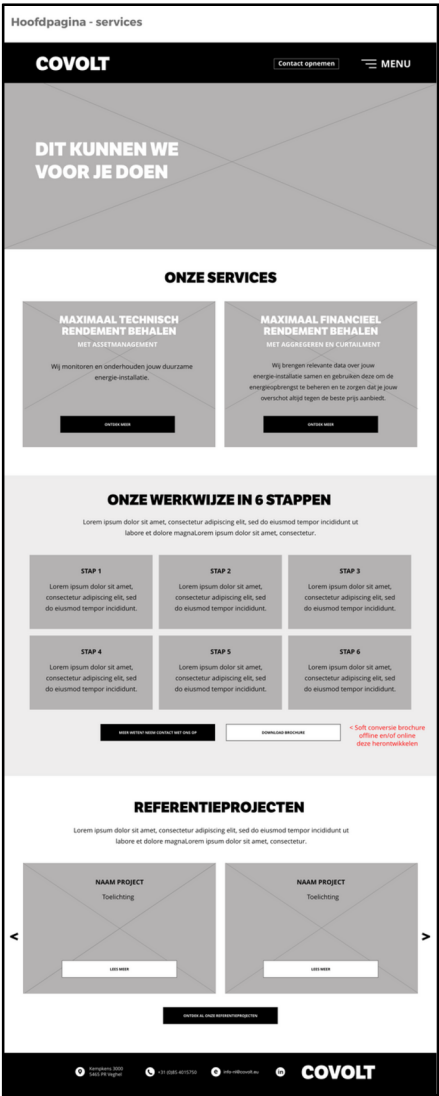
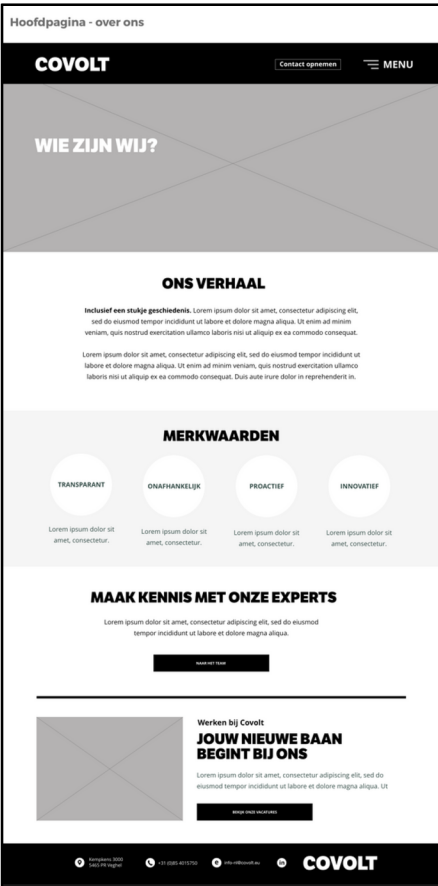
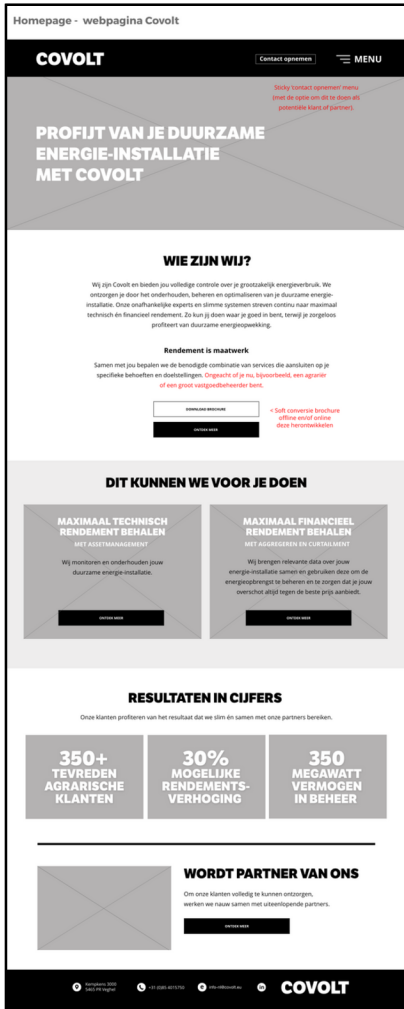
Let op: dit is nog geen vormgegeven ontwerp (de juiste huisstijl ontbreekt nog) maar dient slechts ter verduidelijking van de structuur, indeling en inhoud van de verschillende pagina's.

> ZIE WIREFRAMES IN XD





ZIE WIREFRAMES IN XD





NEXT STEPS



NEXT STEPS

Feedback op communicatiestructuur:

- Communicatieboodschap
- Pagina indeling

Aanleveren aanvullende info om de teksten voor onderstaande onderdelen te kunnen schrijven:

- Blokken op service detail pagina's
- Partner pagina
- Ons verhaal incl. geschiedenis
- Merkwaarden inhoud (hoe ziet dit eruit)
- Smoelenboek (functies, contactgegevens)
- FAQ vragen

Overig openstaande:

- Beeldmateriaal website
- Meertaligheid website

TO BE CONTINUED



CREATIVE AGENCY