Implementatieplan

Groep: Haitam Bacha, Harisan Nades, Bob Nab, Falco Koop & Mark den Hertogh

Versie: 0.1

1. Strategische optie  
   De klant is niet genoeg populair in Nederland, maar wilt ook populair zijn in heel Nederland.  
   Daarom heeft de klant bedacht om een website te creëren. De klant wilt graag een website voor zijn bedrijf, zodat hij ook veel populairder wordt in andere dorpen/steden in plaats voor zijn carmeets.  
     
   Onze klant heeft een website aangevraagd, om de status van zijn car meets succesvol te behalen.  
   De klant zijn reden komt daar van, aangezien hij een website wilt creëren. De klant is volgens de klant zelf al goed bezig, maar wilt toch wat meer, waardoor de klant meer aanmeldingen krijgt.
2. Doelgroepen  
   De klanten die dit project gaat krijgen, zijn liefhebbers van auto`s. Auto liefhebbers willen het liefst zo snel mogelijk aanmelden voor een car meet, waar ze hun favoriete auto kunnen bekijken.
3. Marketingbeleid

Wat wij als bedrijf kunnen doen, om de website succesvol omhoog te krijgen:

* Het maken van een persbericht.
* Organiseren van een bijeenkomst
* Inzet van Google ADS
* Website optimaliseren

1. Kosten

Bij SmoothRoadCode hanteren wij een totaal bedrag van: €25.301,10  
voor meer informatie over de factuur kunt u mailen naar: [carmeetproject2020@gmail.com](mailto:carmeetproject2020@gmail.com)

1. Batenanalyse

Afbeelding met schermafbeelding

Automatisch gegenereerde beschrijving