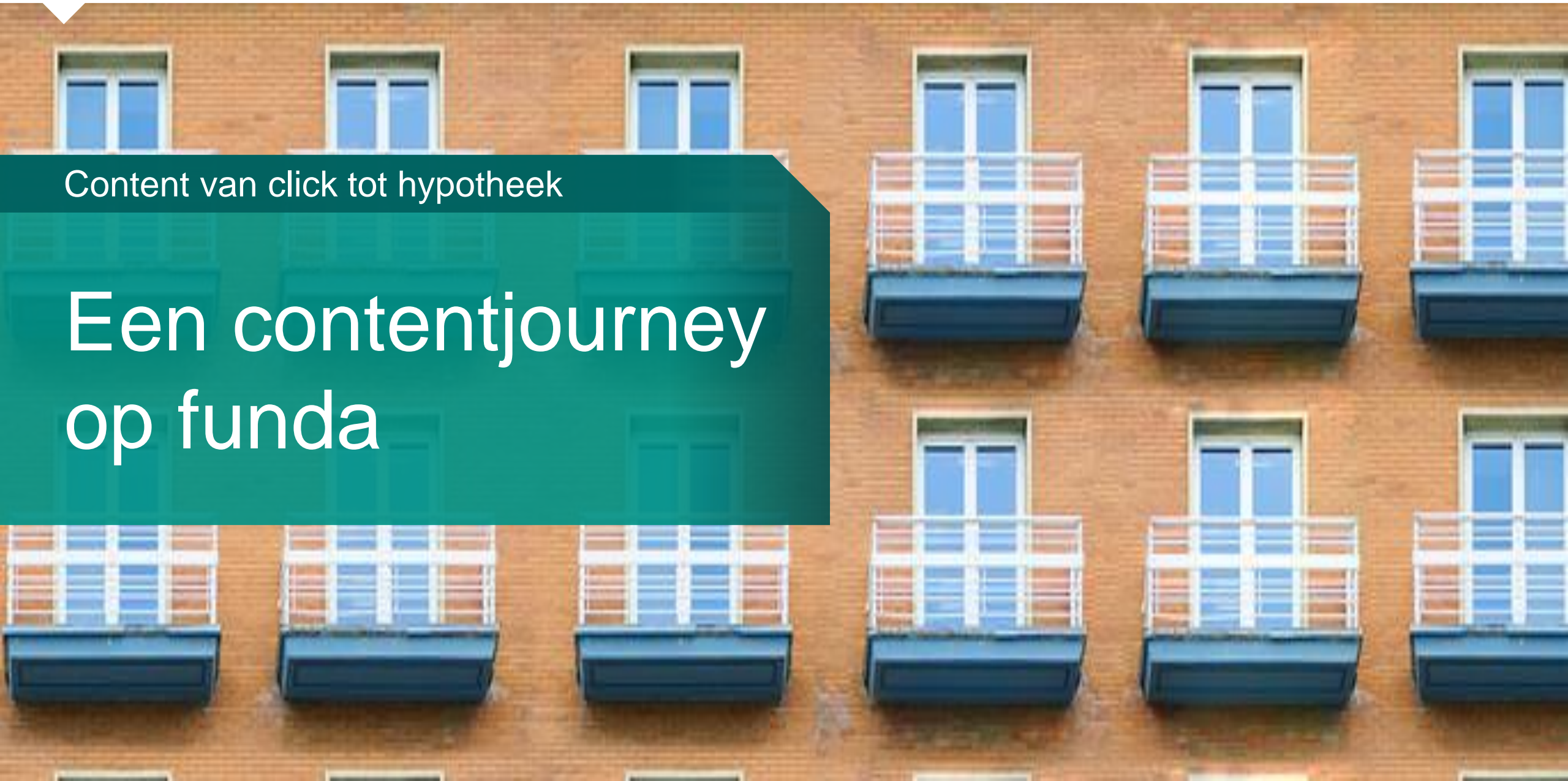


Content van click tot hypotheek

# Een contentjourney op funda



# Even voorstellen

---

Jeroen de Liefde

Wilnis

- Content Marketeer in Marketing Delivery Team Wonen op afdeling Marketing & Communicatie
- Social Media Kernteam



# Hoe is mijn verhaal opgebouwd?

---



# De 3 pijlers van deze campagne

---

## Content

ABN AMRO staat bekend om haar **deskundigheid**.

Rondom hypotheekonderwerpen laten we dat via meerdere marketingmiddelen zien.

## Distributie

In deze presentatie laten we zien hoe we de fit hebben gevonden in een online contentcampagne **samen met funda**.

## Resultaat

Doordat we de hele **funnel** konden meemeten hebben we heel duidelijk inzicht in de resultaten van onze inzet.

# Opstarten moeizaam

---



- Contracten
- Inkoop
- Afspraken delen data



- Goedkeuring delen data
- Wat mogen we qua opvolging intern?



- Doelstellingen bepalen: Merkwaarde & Inzicht in de journey

# Bepalen doelgroep en onderwerpen



**Doorstromers**  
Mensen die van  
koophuis naar  
koophuis verhuizen



- Wat willen we vertellen?
- Wat sluit aan op de funda journey?



- Compleet?
- Correct?
- Doorlinks



# 8 artikelen totaal – hier 2 voorbeelden



3 mei 2018 - 3 minuten leestijd

'Ik had geen idee dat dit mogelijk was zonder vaste baan'

Inkomen vormt een essentieel onderdeel voor het krijgen van een hypotheek en het maximum te lenen bedrag. Met een vaste baan breng je loonstrookjes mee. Maar wat als je zzp'er bent, kun je dan wel een huis kopen? Het komt misschien als een grote verrassing, maar zelfs als je slechts een jaar voor jezelf werkt is het mogelijk een hypotheek aan te vragen. Zo kocht zzp'er Youri Schippers onlangs zijn droomhuis.

In samenwerking met ABN AMRO

Niet alleen Youri Schippers (34) vervulde na zeven jaar auditor in loondienst te zijn geweest zijn baan voor hetzelfde werk als zelfstandige, ook zijn vrouw is zzp'er in de corporate wereld. Twee jaar nu, vertelt Schippers. 'Tijdelijk een minder inkomen is een ingecalculeerd risico als je voor jezelf begint, natuurlijk weet je dat er mindere jaren komen. Op dit moment zitten we gelukkig in een economisch goede tijd. Wel realiseerden we ons dat we zelf voor ons pensioen moesten gaan zorgen. Dan kun je jaarlijks geld in een pensioenpot stoppen of je koopt een groter, duurder huis dat je aflost en waar je tegelijkertijd in woont. Dat idee lag dus in het verschiet, maar toen we ons droomhuis tegenkwamen werd dat proces versneld.'

#### Toch een gesprek

Niet heel handig; de auditor werkte pas een jaar voor zichzelf. Volgens de regels telt dan slechts 75% van je inkomen mee. Nog minder handig: zijn vrouw was een groot deel van haar afgelopen jaar als zelfstandige met zwangerschapsverlof, waardoor ook haar inkomen een stuk lager lag. Het stel kreeg dan ook verscheidene malen te horen dat het afsluiten van een hypotheek voor het gewenste leenbedrag er

#### Aanbevolen voor jou



ⓘ Informatief

#### Opties voor starter, door- en uitstromer

Wat kan wel en wat kan juist niet als je starter, doorstromer of uitstromer bent? ..

[Lees meer >](#)



ⓘ Informatief

#### Als starter een huis kopen?

Tijd om de spannende stap van een huur naar een koophuis te maken! Maar waar begin je?



31 juli 2019 - 4 minuten leestijd

#### Zo verzilver je je opgebouwde overwaarde

Bezit je een huis, dan is het dankzij de gunstige situatie op de woningmarkt heel goed mogelijk dat er sprake is van overwaarde. Dat klinkt goed, maar hoe profiteer je daar eigenlijk van? Financieel adviseur Michel van der Wilt legt uit welke mogelijkheden er zijn om je overwaarde te verzilveren.

In samenwerking met ABN AMRO

Overwaarde, je hoort er bijna elke huizenbezitter over. Zelfs als je je woning nog maar een paar jaar geleden hebt gekocht is het feest. De sterke daling van de rente zorgde voor een grote beweging op de woningmarkt: de vraag nam enorm toe. Het aanbod alleen niet, dus stegen de prijzen. Flink, in sommige gevallen. Dat is goed nieuws voor de huizenbezitter, maar wat betekent het in de praktijk? We vroegen het aan Michel van der Wilt. Hij is financieel adviseur op het gebied van hypotheek bij ABN AMRO en woont zelf in De Meern bij Utrecht.

#### Verkopen en opnieuw kopen

Wat je veel ziet gebeuren is dat mensen hun huis verkopen, de overwaarde verzilveren, en het gebruiken om er een ander huis voor terug te kopen, vertelt Van der Wilt. 'Grote kans dat het nieuwe huis ook in waarde is toegenomen, dus hoe groot je voordeel is, is

#### Aanbevolen voor jou



ⓘ Informatief

#### Van koophuis naar koophuis: hoe zit het met je hypotheek?

Wat zijn de belangrijkste hypotheekzaken als je van koophuis naar koophuis gaat?...

[Lees meer >](#)





# Elk artikel had 3 klikouts naar abnamro.nl

## 2 links in lopende tekst

- ▶ In elk artikel zijn op 2 plekken woorden gelinkt die verwijzen naar abnamro.nl

### Verkopen en gaan huren

'Als je [verkoopt en niks terugkoopt](#), krijg je de overwaarde letterlijk op je rekening. Dan wordt het vermogen. Dat is vrij besteedbaar, maar let wel op dat er enkele belangrijke belastingregels gelden als je van plan bent in de toekomst opnieuw een huis te gaan kopen. Het bedrag geldt de daaropvolgende drie jaar lang als 'eigenwoningreserve' en beïnvloedt de hoogte van het bedrag waarover je rente mag aftrekken bij een nieuwe hypotheek of lening.'

## CTA blok onderaan elk artikel

### Persoonlijk hypotheekadvies

In gesprek met ABN AMRO over jouw hypotheek? [Maak vandaag nog een vrijblijvende afspraak](#). Jij kiest wanneer dit gesprek plaatsvindt, doordeweeks, 's avonds of in het weekend. Soms ook al op dezelfde dag!

# Promotie op funda

## Antwoord op al je woonvragen



### Wanneer bel je een hypotheekadviseur?

Deze hypotheekadviseur legt uit waarom het verstandig is om nog voor je huizenzoektocht een gesprek aan te vragen.

[Lees het artikel >](#)

**funda** in business

## Meer binnen dit onderwerp



**i** Informatief

### Wanneer bel je een hypotheekadviseur?

Nog voor je huizenzoektocht een gesprek. Deze hypotheekadviseur legt uit waarom.

[Lees meer >](#)



**i** Interview

### Zo regel je als zzp'er je hypotheek

Kort geleden voor jezelf begonnen? Ook dan kun je een hypotheek aanvragen.

In samenwerking met | ABN AMRO



**i** Informatief

### Overwaarde huis: opnemen of meenemen?

Op welke manier heb je het meest aan de overwaarde op je huis? Een financieel ad...

[Lees meer >](#)



**i** Informatief

### Opnieuw een hypotheek afsluiten: dit moet je weten

Het regelen van financiering is een spannend proces. Gelukkig kan een hypot...

[Lees meer >](#)



**i** Interview

### Zo regel je als zzp'er je hypotheek

Kort geleden voor jezelf begonnen? Ook dan kun je een hypotheek aanvragen.

[Lees meer >](#)

Indeling is als volgt: Begane grond: Overdekte e...

[+ Lees de volledige omschrijving](#)

### Huis in waarde gestegen?

Dit moet je weten over overwaarde. [Lees meer >](#)

**funda**

### Kenmerken

Overdracht

# Promotie op social media

 **funda met ABN AMRO.**  
Gesponsord (demo) · 

Gelukkig hoef je zelf niet alles uit te zoeken: daar is de hypotheekadviseur voor. 🙌



FUNDA.NL

**Wanneer bel je een hypotheekadviseur?**

Nog voor je huizenzoektocht een gesprek. Deze...

 Leuk

 Opmerking



 **funda met ABN AMRO.**  
Gesponsord (demo) · 

Zet deze 10 belangrijke vragen op papier ✓





FUNDA.NL

**Stel deze vragen tijdens een hypotheekgesprek**

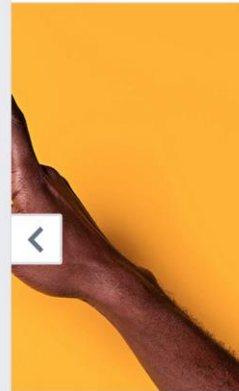
 Leuk

 Opmerking



 **funda met ABN AMRO.**  
Gesponsord (demo) · 

Zo ingewikkeld is een hypotheek helemaal niet. Dit moet je weten 🙌 ✓



**Ben je zzp'er?**

Zo regel je je hypotheek

[Meer informatie](#)

[Meer informatie](#)

 Leuk

 Opmerking

 Delen



# Test & learn: continu verbeteren I

## Uitingen op funda.nl met ABN AMRO of funda-logo?

- ▶ Funda-logo presteerde bij eerste 3 artikelen altijd beter (niet significant) dan ABN AMRO logo. Vanaf artikel 4 gekozen voor alleen funda-logo.

Hypotheekgesprek gepland?

Met deze 10 vragen goed voorbereid. [Lees meer](#)



Hypotheekgesprek gepland?

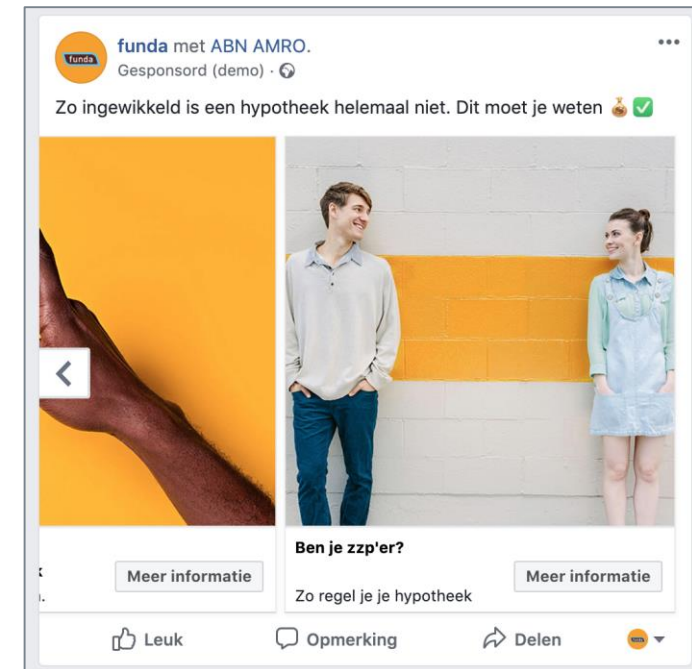
Met deze 10 vragen goed voorbereid. [Lees meer](#)



# Test & learn: continu verbeteren II

## Soort ads op facebook: Carroussel vs timeline ad.

- ▶ Timeline ad had betere prestaties, dus na de eerste 3 artikelen alleen die ingezet op facebook.



# Test & learn: continu verbeteren III

---

## Prestaties sommige artikelen minder

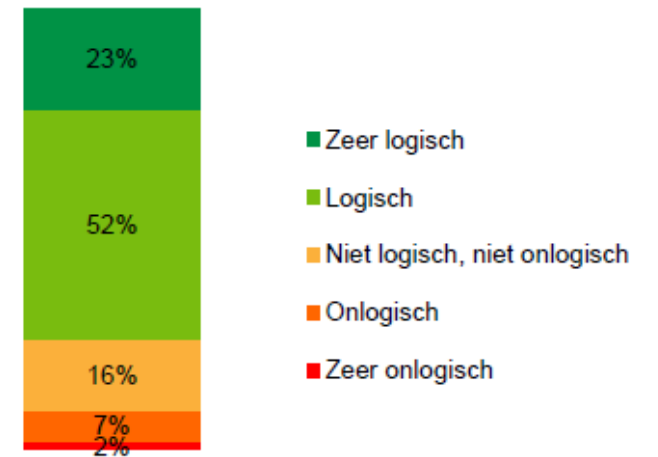
- ▶ Gekozen om artikel 'Overwaarde' de meeste aandacht te geven. Die heeft uiteindelijk 43% van de totale views gekregen maar bleef qua metrics fantastisch scoren.

# Test & learn: klantonderzoeken I

## Juni 2019 - Kwalitatief onderzoek onder ABN AMRO-klienten naar bijdrage en fit

- ▶ 75% doelgroep onlangs woning gekocht of van plan (n=83) vindt fit (zeer) logisch, slechts 9% (zeer) onlogisch

In hoeverre vindt u het logisch dat ABN AMRO zo'n soort artikel op de website van funda plaatst?



# Test & learn: klantonderzoeken II

## September 2019 - Kwalitatief onderzoek onder ABN AMRO-klienten naar inhoud artikel 'Duurzaam de waarde verhogen van je woning'

- ▶ 73% ABN AMRO-klienten (n=363) vindt het artikel op funda bij ABN AMRO passen. Slechts 6% vindt het artikel niet passend.

			
Wat is je algemene oordeel over dit artikel op funda.nl?	71%	23%	5%
Dit artikel is aansprekend	65%	26%	9%
Dit artikel is prettig leesbaar	70%	22%	8%
Dit artikel wekt een open en eerlijke indruk	71%	24%	5%
Dit artikel bevat nuttige/relevante informatie	77%	19%	5%
Dit artikel past bij ABN AMRO	73%	21%	6%
Dit artikel is in begrijpelijke taal geschreven	80%	16%	4%



# Time on page ongekeend hoog. Alle andere doelen op funda.nl gehaald

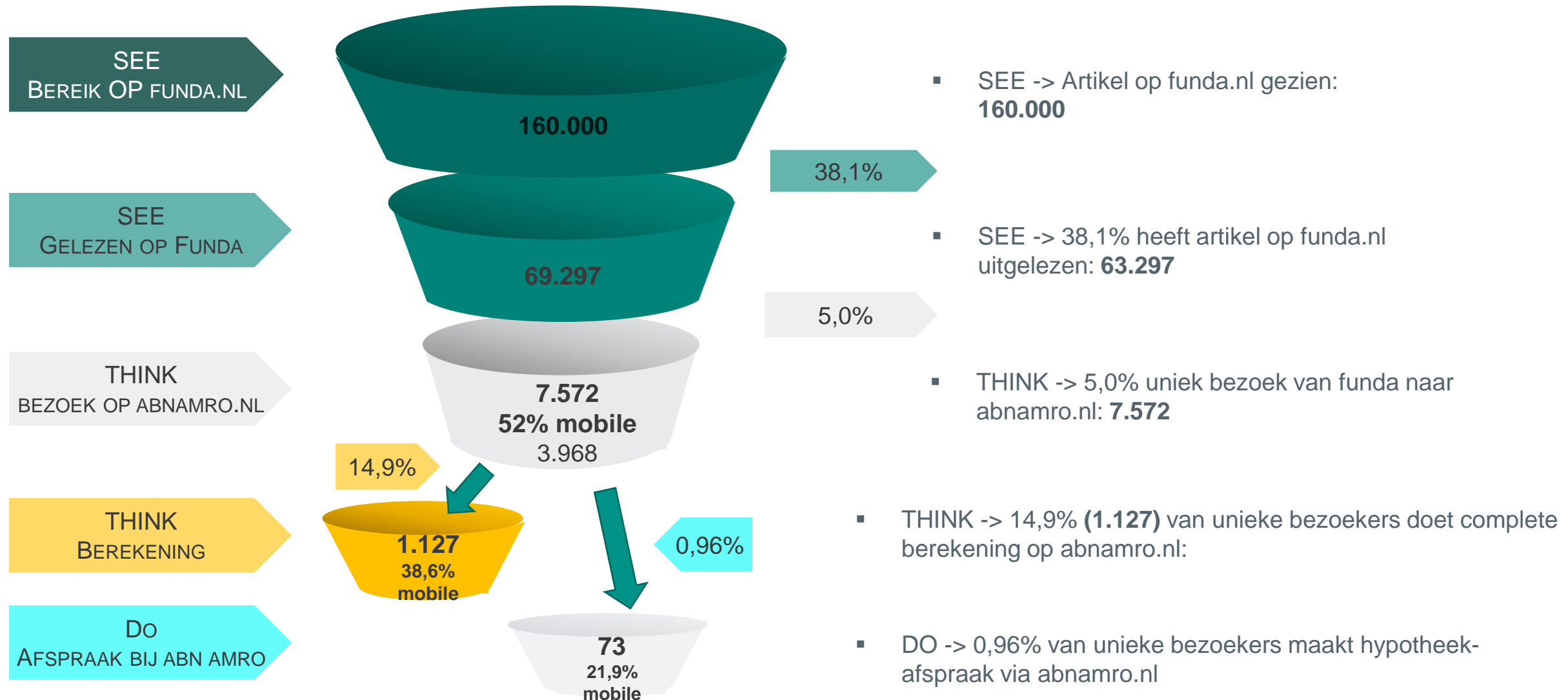
Metric	Artikel 'overwaarde'	Totale realisatie	Goed resultaat?
Pageviews	69.778	160.000	Doel 160.000
Time on page	8:58	6:32	Benchmark 2:00
Article read %*	38,4%	38,1%	Benchmark 15%
Click outs %	7,1%	5,0%	Doel 5,0%



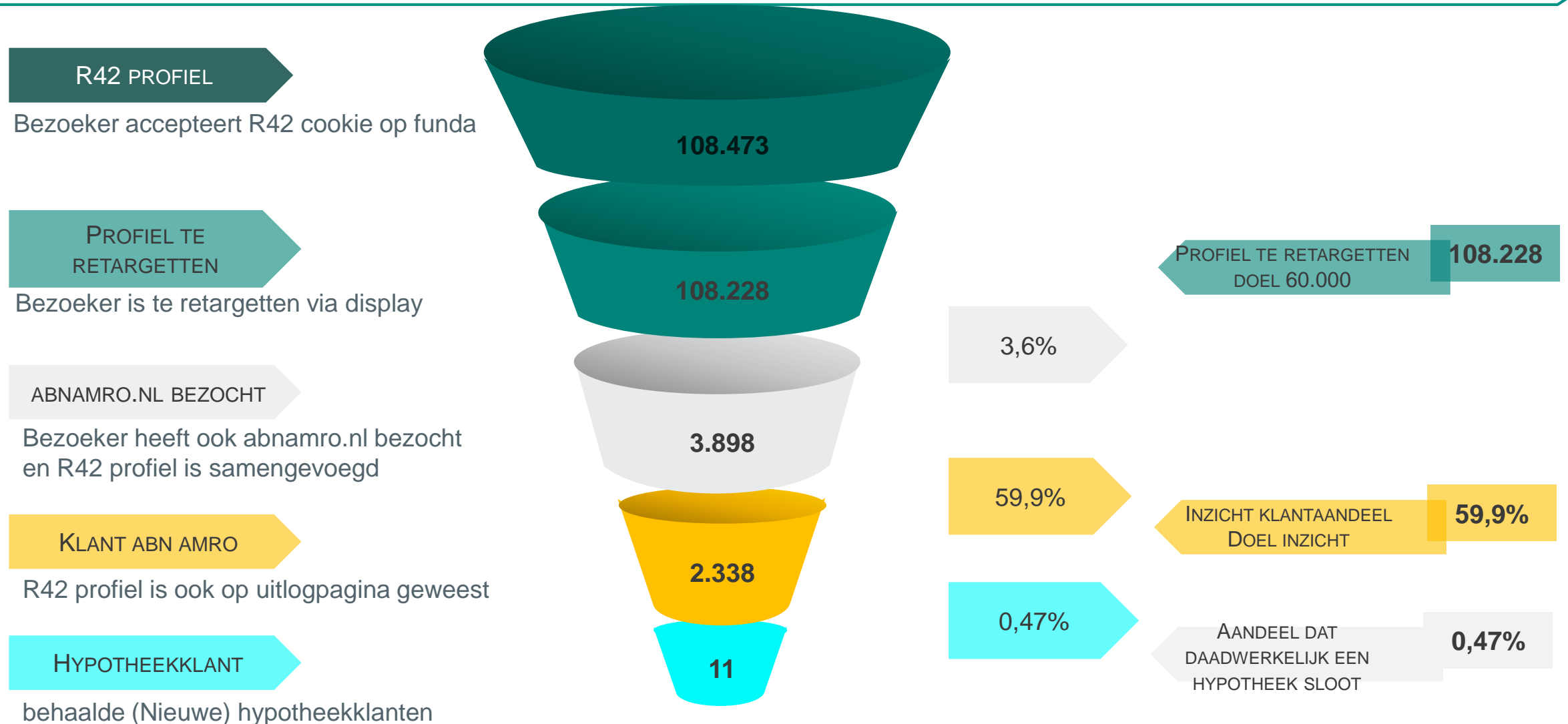
Verkeer kwam opvallend genoeg slechts voor 39,6% van mobile device

\* Google tag manager event ingezet op 75% scroll depth

# Funnel See-Think-Do naar afspraakconversie



# Inzicht tot aan de eindconversie: nieuwe hypotheeken



# 95% investering in jaar 1 terugverdiend via direct toe te wijzen conversies

				Waarde t.o.v. investering
1 berekening max hypo	×	541 berekeningen	=	12,6%
1 berekening maandlasten	×	349 berekeningen	=	25,6%
1 hypotheekafpraak	×	73 afspraken	=	7,3%
1 hypotheek (jaarbasis)	×	11 hypotheek	=	54,5%
Totaal direct toe te wijzen gerealiseerde waarde			=	95,2%

# Welke bijdrage kunnen we niet doorrekenen?

Waarde t.o.v.  
investering

1 berekening overwaarde



586 berekeningen



? %

Merkwaarde + bijdrage aan minstens 6 andere hypotheke



? %

# Kwalitatieve doelstellingen grotendeels behaald

- ✓ ABN AMRO positioneren als **kennispartner** binnen 'funda thuis'
- ✓ 7.500 **unieke cookies** per artikel, totaal 60.000
- ± Inzicht in aandeel **reeds ABN AMRO klant** op Funda
- ± Inzicht in aandeel reeds **ABN hypotheekoriëntatie** op Funda
- ✓ Inzicht of deze doelgroep **anders converteert** dan reeds bestaande doelgroepen
  - ✓ CTA-artikel converteert beter dan artikel link en infeed ad
  - Display retargeting met do uiting werkt slechter dan andere audiences
  - ✓ Display retargeting met think uiting werkt slechter dan andere audiences



# Learnings voor dit soort contentsamenwerkingen

---

- ▶ We hebben via funda een **hele hoge leestijd per artikel** weten te realiseren (6:32). Flink boven benchmark van funda zelf (2:00) en ook boven eerdere contentsamenwerkingen zoals AD.nl en Volkskrant.nl (1:45 – 4:17)
- ▶ Het **opvolgen van deze audiences** via Display kan in de Think fase goede resultaten opleveren
- ▶ Een vervolgstap naar een berekening zorgt voor **goede tool completes.**

# Wat wil je vastleggen in een contentdeal?

---

- ▶ Meemeten kan zeer interessant zijn, zorg wel dat **opvolging via retargetting** en eventuele andere vervolgstappen intern al ingeregeld/bekend zijn anders is het zonde van de tijd om dit onderdeel te regelen.
- ▶ **Leesgedrag op Desktop/Tablet** is beter dan op mobiel. Kijk of je mobiel kunt uitsluiten of daar een korter artikel aan kunt bieden.



# Wat vind ik dat moet blijven hangen?

---

1. Als je **branded content** aanbiedt doe dat dan bij een relevante publisher. Je hebt dan de beste kans om mooie resultaten behalen
2. Het echt goed doen **kost tijd** bij zowel publisher als adverteerder
3. Zorg dat je **goede analytics** hebt en weet wat je meet
4. Bedenk goed wat je **volgende stap** is met de data en/of profielen die je verzamelt
5. Door een **lange termijn deal** krijg je ook echt tijd om te optimaliseren en zoveel mogelijk resultaat te behalen.

# Bedankt voor jullie aandacht!

---



- De slides krijgen jullie nagestuurd via de organisatie
- Benader me voor verdere vragen gerust via [jeroen.de.liefde@nl.abnamro.com](mailto:jeroen.de.liefde@nl.abnamro.com)
- Leuk om te linken op LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/jeroen-de-liefde-content-marketeer/>

Content van click tot hypotheek

# Een contentjourney op funda

