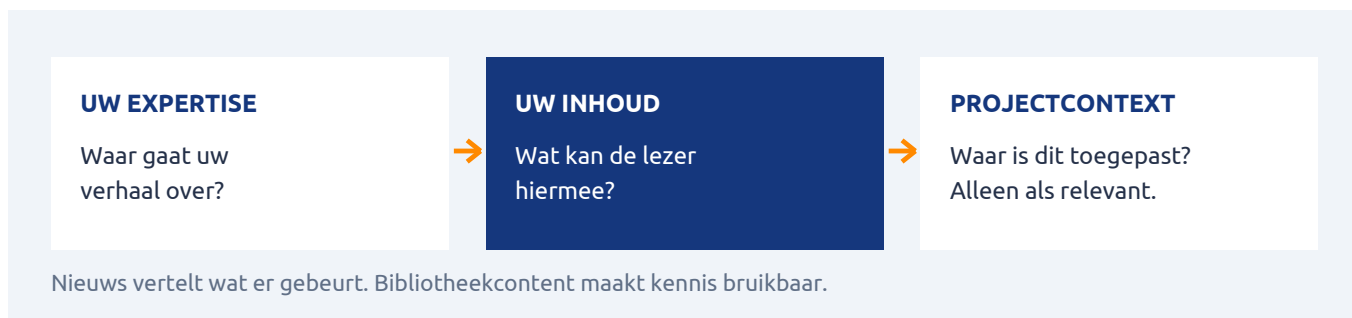


IN 4 STAPPEN NAAR EEN BETERE MARKTZICHTBAARHEID

Maak uw nieuws sterker met expertise en context

Laat niet alleen zien dát uw bedrijf actief is, maar ook wat een ontwikkeling betekent voor de parkeermarkt. Verbind uw verhaal met de kennis en praktijk erachter.



1 Begin bij de vraag van de lezer

Wat is er gebeurd en waarom is dat relevant? Beschrijf een vraagstuk, uw aanpak en een concrete les of resultaat. Kies één onderwerp; vermijd een algemeen verkooppraatje.

2 Kies de passende plek en expertise

Actualiteit past bij **Parkeernieuws**. Een whitepaper, handleiding of blijvende uitleg bij de **Parkeerbibliotheek**. Koppel de inhoud aan uw bedrijf en de expertise waar het bericht werkelijk over gaat.

3 Geef uw verhaal een projectcontext

Gaat het over een concreet project? Leg ook die relatie en controleer of uw bijdrage erbij staat. Niet ieder bericht heeft een project nodig. Voeg beeld en bronnen toe en plan een volgende bijdrage.

Het resultaat: Een profiel waarop beeld, referenties en inhoud samen laten zien waarvoor men bij u moet zijn.

Hulp nodig? Stuur uw materiaal naar PNNL.

Mail uw bedrijfsnaam, PNNL-profiellink, tekst of bronlink en beeld. Vermeld relevante expertise, een eventuele projectlink en wie inhoudelijke vragen kan beantwoorden.

content@pnnl.nl

Onderwerp: NIEUWS & CONTENT - uw bedrijfsnaam

Blijf in beeld: kies een haalbaar ritme, bijvoorbeeld één nuttige bijdrage per maand.