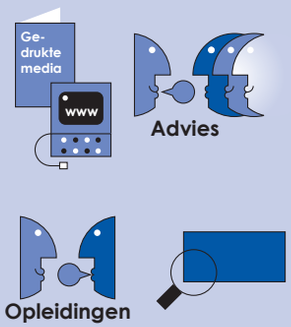
border concepts

thinking | planning | implementation

Het border concepts principe: Marketing voor het onderwijs

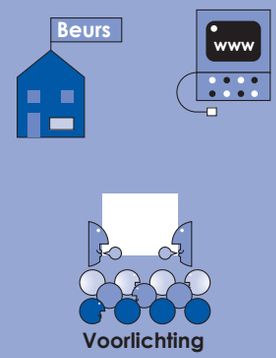
Return on Investment

Fase 0: Voorbereiding



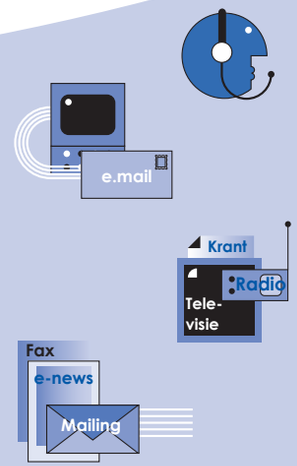
- CI-ontwikkeling
- Marktverkenning
- Managementadvisering
- Opleidingen en cursussen
- Ontwikkelen van gedrukte en internetmedia
- IT- & Internetadvies

Fase 1: Ontmoeting



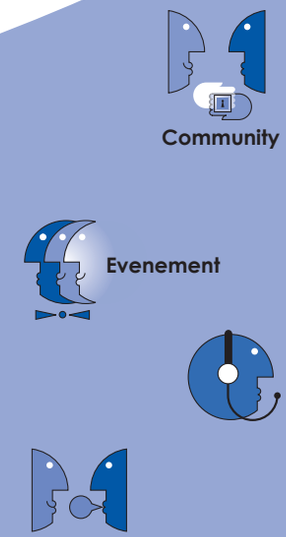
- Promotie op scholen
- Promotie op beurzen
- Promotie in de media
- Promotietoer
- Persservice / persvoor-lichting
- Gekwalificeerde adres-data

Fase 2: Communicatie



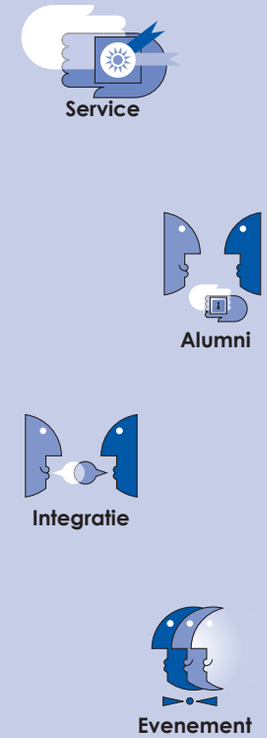
- Professionele advisering
- E-mail & faxservice
- Callcenterservice
- Pers- & Mediaservice
- Nieuwsbrief
- Direct mail

Fase 3: Beslissing



- Het organiseren van beurzen evenementen, informatieve bijeenkomsten
- conferenties en symposia, „snuffelstages“, voorlichtingsevenementen
- Communityconcepten
- Callcenterservice

Fase 4: Verbondenheid



- Serviceconcepten
- Integratieconcepten
- Taalconcepten
- Communityconcepten
- Alumniconcepten
- Concepten voor evene-menten

Tijd

CRM- en ASP-oplossingen | Dataverwerking en ICT aanbinding | Unified messaging en koppeling van service- en callcenters

© 2009 border concepts GmbH