

**Aanbesteding:** EA Mediabureaus  
**Aanbestedende Dienst:** Landstede Groep  
**Referentie:** ET-112020-EAMEDIA

**Toelichting:**

**Ref.nr.** 59  
**Onderwerp:** Pitchen

**Vraag:**  
Wordt er op voorhand bekend gemaakt hoeveel partijen er worden uitgenodigd om hun voorstel te pitchen?

**Antwoord:**  
In geval er minder dan zes inschrijvers op het perceel zijn wordt dit niet bekendgemaakt. In het geval er meer dan vijf inschrijvers zijn wel.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Proces

**Ref.nr.** 60  
**Onderwerp:** Beschrijvend Document - pag. 3

**Vraag:**  
Maakt owned content op social media onderdeel uit van gevraagde strategie?

**Antwoord:**  
Nee, dat regelen we intern. Het sluit wel aan bij de de waarden van Landstede MBO

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.** 61  
**Onderwerp:** Beschrijvend document - pag. 10

**Vraag:**  
Kan een particuliere mbo- of hbo-instelling in Nederland ook opgevoerd worden als referentie voor kerncompetentie 1?

**Antwoord:**

Dit is akkoord. Zie het aangepaste Beschrijvend Document v3.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
62

**Onderwerp:**  
Anonieme vragen

**Vraag:**

U verzoekt de vragen anoniem te stellen. Is het ook de bedoeling dat het indienen van de inschrijving anoniem plaatsvindt, m.a.w. dat aan de hand van het ingediende niet te herleiden is door welk bureau de inschrijving gedaan is?

**Antwoord:**

Nee, uw inschrijving hoeft niet anoniem te zijn.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Proces

**Ref.nr.**  
63

**Onderwerp:**  
Accountantsverklaring

**Vraag:**

Er worden een aantal bewijsstukken gevraagd, waaronder een accountantsverklaring. Kunt u aangeven waar deze accountantsverklaring betrekking op moet hebben?

**Antwoord:**

Het gaat hierbij om een van de drie genoemde soorten accountantsverklaringen. De accountantsverklaring mag geen continuïteitsverklaring bevatten.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Proces

**Ref.nr.**  
64

**Onderwerp:**  
Effectiviteit van offline campagnes

**Vraag:**

U geeft aan dat u duidelijke rapportages wilt maar ook dat u nu niet kan aangeven welke offline campagnes meer en minder succesvol zijn. U geeft aan dat dat komt omdat offline campagnes niet meetbaar zijn. Klopt onze aanname dat u wel graag inzicht wilt in de effectiviteit van offline campagnes, maar dat u daarvoor tot op heden nog geen rapportage heeft gekregen die daar inzicht in geeft?

**Antwoord:**

Dat is juist

**Percelen:** P2 Offline  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
65

**Onderwerp:**  
Student journey

**Vraag:**

Kunnen we inzage krijgen in de student journey die tot nu toe binnen de Landstede Groep wordt gebruikt?

**Antwoord:**

Nee, dat is niet mogelijk.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
66

**Onderwerp:**  
Onderscheidend vermogen

**Vraag:**

Wat is het relevante onderscheidend vermogen van de Landstede Groep?

**Antwoord:**

We communiceren nagenoeg niet met Landstede Groep, maar met de merken van de scholen. De waarden van de scholen zijn onder andere: Kleinschalig, persoonlijk en talentvol ontwikkelen.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline  
11-03-2021

**Beantwoord op:**  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
67 **Onderwerp:**  
Concurrentie

**Vraag:**  
Er wordt aangegeven dat in Zwolle de concurrentie sterk is en dat de concurrentie ook komt vanuit de eigen scholen. Hoe verhoudt de eigen interne concurrentie zich tot de concurrentie buiten de Landstede Groep. Bij welke opleidingen is de concurrentie het sterkst aanwezig?

**Antwoord:**  
De concurrentie is met name in het voortgezet onderwijs. We concurreren uiteraard ook met de andere vo-scholen die niet onder Landstede Groep vallen. Wat betreft het mbo, hebben we ook met concurrentie te maken van andere ROC's.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
68 **Onderwerp:**  
Inhoud mediaplan

**Vraag:**  
Er wordt specifiek gevraagd naar een mediaplan om de gewenste doelstelling te realiseren. Betekent dit dat u in het plan een advies verwacht dat alleen de inzet van media bevat, of moeten we dit breder zien en alle mogelijke communicatiekanalen (zoals bijvoorbeeld het primair onderwijs) meenemen?

**Antwoord:**  
Graag jullie advies hoe we doelgroepen het beste kunnen bereiken. Als dat nodig is om ook met de basisscholen een actie op poten te zetten, dan graag dat advies meenemen.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Proces

**Ref.nr.**  
69 **Onderwerp:**  
Aantal bezoekers open huis

**Vraag:**

Het doel is om awareness en interesse te wekken voor één open dag, maar wel voor alle merken van de Landstede Groep. U geeft ook aan dat elke school z'n eigen doelstelling heeft. Kunt u aangeven hoeveel bezoekers u in totaal wilt hebben tijdens het open huis in oktober/november? En, indien mogelijk, per school?

**Antwoord:**

Nee, dat is niet mogelijk. Er spelen meer factoren mee dan alleen het gewenste aantal bezoekers. Vooral omdat bepaalde regio's krimpregio's zijn.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
70

**Onderwerp:**  
Succesvolle campagne

**Vraag:**

Wanneer is een campagne succesvol? Naar welk specifiek resultaat zijn jullie op zoek en hoe verhoudt dit resultaat zich ten opzichte van de beschikbare budgetten?

**Antwoord:**

Een campagne is succesvol als de doelstellingen die van te voren worden vastgesteld behaald worden.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
71

**Onderwerp:**  
Succesvol partnerschap

**Vraag:**

Over twee jaar kijken jullie terug op een succesvolle partnerschap. Wat is er gebeurd in deze twee jaar waardoor jullie zo blij zijn?

**Antwoord:**

Wij gaan uit van jullie expertise die van de samenwerking een succes maakt.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline

**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Proces

**Ref.nr.** 72  
**Onderwerp:** Belangrijkste uitdaging

**Vraag:**  
Wat is de belangrijkste uitdaging waar de Landstede Groep voor staat, hoe urgent is deze uitdaging en hoe verhoudt deze uitdaging zich tot de vraag binnen de aanbesteding?

**Antwoord:**  
We hebben met krimp te maken en hoe kunnen wij ervoor zorgen dat we 'top of mind' zijn en onze positie in de markt verstevigen

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.** 73  
**Onderwerp:** Samenwerking met primair onderwijs

**Vraag:**  
Het primair onderwijs is een belangrijke partner in de werving van leerlingen voor de VO scholen. Hoe is de samenwerking met het primair onderwijs in Zwolle en de regio?

**Antwoord:**  
Deze samenwerking is goed.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Uitvoering

**Ref.nr.** 74  
**Onderwerp:** Kosten media-inkoop

**Vraag:**  
U geeft in het beschrijvend document aan wat in de periode 2019/2020 de uitgaven zijn geweest voor het offline- en het online mediabureau. Kunt u aangeven welk percentage van die uitgaven bestond uit kosten voor media

inkoop?

**Antwoord:**

Graag jullie eigen verhoudingen weergeven om het gewenste resultaat te behalen.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
75

**Onderwerp:**  
K3 mediabegroting

**Vraag:**

Op pagina 2 van het beschrijvend document staat dat de beste prijs kwaliteitsverhouding 40/60 is. Perceel 2 (online mediadiensten) heeft onze aandacht getrokken. In K3 wordt van onze gevraagd hoe we de mediabegroting van 50.000 euro zouden gaan inzetten. Gaat u voorkeur uit naar een uurtarief of naar een fixed prijs?

**Antwoord:**

Wij hebben hierin geen voorkeur. Wij vragen u een mediabegroting in te dienen en daarbij uit een te zetten hoe u het beschikbare budget inzet. Wel vragen wij een overzicht van uurtarieven t.b.v. het contract (zie vraag 32 NvI 1).

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
76

**Onderwerp:**  
VO campagnes

**Vraag:**

Koppelt Landstede op dit moment ook KPI's aan VO-campagnes? Zoja, kunt u aangeven welke dat zijn?

**Antwoord:**

Ja, op dezelfde wijze als bij het mbo

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
77

**Onderwerp:**  
contactpersonen

**Vraag:**

Hoeveel inhoudelijke contactpersonen heeft opdrachtgever intern waarmee de opdrachtnemer schakelt (per locatie/stichting)

**Antwoord:**

De marketeer van team C&M is altijd betrokken bij de campagnes

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
78

**Onderwerp:**  
Online media kanalen

**Vraag:**

Welke online media kanalen zet Landstede op dit moment in?

**Antwoord:**

Graag naar eigen inzicht ons adviseren.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
79

**Onderwerp:**  
Implementatieperiode

**Vraag:**

Heeft de interne organisatie van Landstede nog aandachtspunten voor de implementatieperiode?

**Antwoord:**

Ja, het kan zijn dat er intern nog meer mensen dan C&M naar de implementatie kijken. Bijvoorbeeld de Administratie (facturen).

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 12-03-2021  
**Label:** Uitvoering

**Ref.nr.**

**Onderwerp:**

80 onderwerpen campagnes

**Vraag:**

Kunt u nader toelichten wat Landstede Groep verstaat onder 5 campagnes?  
Op welke onderwerpen zien deze campagnes?

**Antwoord:**

Het gaat om 5 campagnes voor de open huizen van het mbo.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.** **Onderwerp:**  
81 MBO instellingen

**Vraag:**

Kunt u aangeven wat de onderwerpen zijn van de 5 campagnes per jaar van de MBO-instellingen (pag. 4 beschrijvend document)?

**Antwoord:**

Zie het antwoord op vraag 80.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.** **Onderwerp:**  
82 campagnes nu

**Vraag:**

Kunt u nader toelichten hoe de 5 campagnes van Landstede MBO nu zijn ingericht?

**Antwoord:**

Nee, wij willen u niet beïnvloeden om tot een (creatief) advies te komen

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.** **Onderwerp:**  
83 brandingscampagne

**Vraag:**

Kunt u nader toelichten wat Landstedegroep onder brandingscampagne voor kiesdeschooldiebijjepast.nl verstaat? Kunt u de doelstelling nader verklaren?

**Antwoord:**

Dat er altijd een school is die bij je past en hoe je komt tot het maken van een goede keuze, zonder dat je wordt beïnvloed welke scholen er zijn. Eerst ontdekken wat het vo inhoudt.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
84

**Onderwerp:**  
casus

**Vraag:**

Acht de beoordelingscommissie het wenselijk dat er in de casus ook ingegaan wordt op kiesdechooldiebijjepast.nl?

**Antwoord:**

Ja, dit is wenselijk.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
85

**Onderwerp:**  
online marketing specialisten Landstede

**Vraag:**

Welke activiteiten verrichten de online marketing specialisten die Landstede zelf in dienst heeft?

**Antwoord:**

Strategie voor de campagnes in combinatie met de student journey en de data van Landstede groep t.o.v. de concurrenten. Daarnaast voeren zij onderzoeken uit op het gebied van imago.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**

**Onderwerp:**

86 beroep op een derde

**Vraag:**

Op basis van pagina 11 concluderen we dat, wanneer er een beroep wordt gedaan op een derde, dat deze ook een beroeps- en bedrijfsaansprakelijkheid dient te hebben. Uit de aanbestedingsstukken blijkt tevens dat de hoofdschrijver verantwoordelijk/aansprakelijk blijft voor de uit te voeren werkzaamheden van de derde. In die zin is een beroeps- en bedrijfsaansprakelijkheid onnodig en ons inziens zelfs disproportioneel (met het aanvragen van een dergelijke verzekering maakt de onderaannemer kosten). Bent u bereid om verzekeringseis te laten vallen? Zoniet, waarom niet?

**Antwoord:**

Wanneer u een beroep doet op een derde gelden de voorwaarden van pagina 6 van Bijlage A. Hierin is opgenomen dat als u een beroep doet op een derde deze derde aantoont aan de eis te kunnen voldoen waarvoor u deze inzet. Als u geen beroep doet op de draagkracht van deze derde m.b.t. de aansprakelijkheidsvereisten hoeft deze derde dan ook niet te voldoen aan deze eis.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Proces

**Ref.nr.**  
87

**Onderwerp:**  
prijzen

**Vraag:**

Kunt u nader toelichten waar de opdrachtnemer verwacht wordt de prijzen te weergeven? Binnen Tendered is er bij documenten geen weergave van een prijzenblad. Wordt de opdrachtnemer verwacht dit te verwerken in K3? En hoe wilt Landstede Groep dat de kostenstructuur wordt opgebouwd.

**Antwoord:**

"U dient in ieder geval een overzicht van uurtarieven in te dienen (alinea 2, pagina 5 BD). Deze worden niet beoordeeld maar vormen de basis van de overeenkomst.

U kunt zelf onder K3 prijzen opnemen die u inzet tbv Landstede Groep. Het is aan u om deze kostenstructuur uit te werken."

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
88

**Onderwerp:**  
Bijlage- doelgroepen

**Vraag:**  
In de bijlage G en bijlage H zijn de doelgroepen per Stichting toegelicht.  
Zijn er op dit moment ook al persona's per Stichting uitgewerkt?

**Antwoord:**  
Nee

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
89

**Onderwerp:**  
persona's

**Vraag:**  
Indien er persona's uitgewerkt zijn, op basis waarvan zijn deze uitgewerkt?

**Antwoord:**  
Nee

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
90

**Onderwerp:**  
activiteiten flow

**Vraag:**  
Er zijn veel activiteiten gedurende het jaar binnen de Stichtingen (open dagen, inschrijvingen, etc). Loopt deze flow (flow aan verkeer en mediabudget) elk jaar in line, of is dit veranderlijk, en hoe loopt deze flow nu?

**Antwoord:**  
Wel vergelijkbaar. Zijn soms wel wat verschuivingen, maar daar acteren we redelijk snel op.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
91

**Onderwerp:**  
budgetverdeling

**Vraag:**

Wat is de focus binnen Landstede Groep qua budgetverdeling?

**Antwoord:**

Wij kunnen u hier geen antwoord op geven. Wij achten het antwoord niet relevant voor de beantwoording van de gunningscriteria.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
92

**Onderwerp:**  
conversiepercentage

**Vraag:**

Wat is het huidige conversiepercentage, op de losse conversiepunten (inschrijving, aanmelding, download, contact, etc)?

**Antwoord:**

Wij achten dit niet relevant voor de opdracht

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
93

**Onderwerp:**  
website

**Vraag:**

Kan de website (snel) aangepast worden t.b.v. de conversie en/of interactie verbetering wanneer statistieken dat uitwijzen? Kunt u dit verduidelijken? Zo nee, waarom niet?

**Antwoord:**

Ja, dat kan, mits er een goed verhaal is waarom we dat moeten doen.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**

**Onderwerp:**

94 mediabudget

**Vraag:**

Is het mediabudget ingedeeld op basis van het schooljaar (september-september) of een kalenderjaar?

**Antwoord:**

We begroten per kalenderjaar, maar we bepalen per schooljaar wat het campagnebudget is.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
95

**Onderwerp:**  
figuren en stroomschema's

**Vraag:**

Staat u toe dat figuren en/of stroomschema's als bijlage worden toegevoegd?

**Antwoord:**

Nee, we willen geen bijlage. Het maximum aantal pagina's is 10 pagina's.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
96

**Onderwerp:**  
Aantal referenten

**Vraag:**

Er wordt aangegeven: 'Per kerncompetentie toont inschrijver aan dat hij over voldoende deskundigheid en ervaring beschikt door middel van het overleggen van maximaal een referentie per kerncompetentie.'  
Betekent dit dat er 4 referenten moeten zijn of mogen er bijvoorbeeld 2 referenten voor 4 kerncompetenties (uiteraard wel als aparte bladen opgevoerd) worden gebruikt?

**Antwoord:**

U mag maximaal één referentie per kerncompetentie opgeven. Uiteraard staat het u vrij om dezelfde referentie voor meerdere kerncompetenties in te dienen.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline

**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.** 97  
**Onderwerp:** kerncompetentie

**Vraag:**  
Stel dat we een kerncompetentie niet kunnen overleggen, maken we dan nog kans op een perceel?

**Antwoord:**  
Als u geen referentie kunt overleggen voldoet u niet aan de geschiktheidseis. Uw inschrijving wordt dan niet beoordeeld. Zie ook het hoofdstuk "Beoordelingsprocedure" in Bijlage A. Zie ook het antwoord op vraag 3. U mag elke instelling opvoeren die voldoet aan de kerncompetentie.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Proces

**Ref.nr.** 98  
**Onderwerp:** Soort benodigd document.

**Vraag:**  
Gevraagd: Een accountantsverklaring, beoordelingsverklaring of samenstellingsverklaring zonder continuïteitsparagraaf.  
Waarvan moet er een samenstellingsverklaring zonder continuïteitsparagraaf worden aangeleverd?  
Moet dit van een jaarrekening zijn? En moet de hele jaarrekening aangeleverd worden of alleen de samenstellingsverklaring bij de jaarrekening?

**Antwoord:**  
De accountantsverklaring ziet inderdaad op de jaarrekening. Enkel de accountssverklaring dient te worden aangeleverd, de jaarrekening hoeft dus niet.

**Percelen:** P1 Online  
P2 Offline  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Proces

**Ref.nr.** **Onderwerp:**

99 V&A 11, vervolgvraag

**Vraag:**

Wordt er of is er in het verleden gebruik gemaakt van een Customer Data Platform (CDP) op de verschillende sites?

**Antwoord:**

Nee

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.** 100 **Onderwerp:** vervolgvraag v&a 21

**Vraag:**

Heeft de landstede groep in het verleden rapportages ontvangen op basis van last click data of andere vormen zoals Linear of Time Decay? Is daar een voorkeur in?

**Antwoord:**

Nee

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.** 101 **Onderwerp:** vervolgvraag V&A 55

**Vraag:**

kunt u in het verlengde van deze vraag en antwoord bevestigen dat inschrijvers in hun antwoord op K1 "Hoe u bijdraagt aan het bereiken van de verschillende doelgroepen én het behalen van de doelen;" Deze doelgroepen en doelen vanuit hun eigen expertise dienen te definiëren en concretiseren

**Antwoord:**

De doelgroepen vult u in naar eigen expertise. De doelstellingen zijn door LG vastgesteld en terug te vinden in het BD.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
102

**Onderwerp:**  
vervolgvraag V&A 4

**Vraag:**

“Je mag daarnaast ook met een aanvullend voorstel komen om vanuit jullie expertise aan te geven wat een optimale campagne is, zodat wij de doelgroep goed kunnen bereiken.” Wellicht begrijpen wij u verkeerd maar in onze beleving schept u hier de mogelijkheid tot een aanbieding aan varianten, dat druist in tegen de grondbeginselen van de aanbestedingswet. Kunt u bevestigen dat de uitwerking van de gegadigde van de casus in K1 en de uitwerking van het budget in K3 eenduidig dienen te zijn en dienen te vallen binnen de fictieve financiële kaders zoals door u geformuleerd (dus o.a. Geen overschrijding van het budget van € 15.000 incl. Btw). Zo borgt u een eerlijk en transparant vergelijk op basis van eenduidige voorwaarden.

**Antwoord:**

"Er is geen sprake van het aanbieden van varianten. Varianten onderscheiden zich omdat er mag worden afgeweken van de gestelde technische en functionele eisen.

Wij begrijpen dat de beantwoording op vraag 4 verwarring oproept. Daarom bevestigen wij dat de uitwerking van de casus op alle criteria eenduidig dient te zijn en dient te vallen binnen de uitgangspunten van de casus, zoals ook de financiële kaders. U kunt ten aanzien van de laatste bullit (visie marketing) eventuele aanvullende voorstellen opnemen. "

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 11-03-2021  
**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
103

**Onderwerp:**  
vervolgvraag V&A 39

**Vraag:**

Is er een beeld bij de Doelgroep omvang per regio van de school locaties? Dus hoeveel potentiële gezinnen we kunnen bereiken? En hoeveel andere scholen we mee concurreren? Wat is momenteel uw share van scholieren / gezinnen per regio ?

**Antwoord:**

Ja, dat is er maar wij laten het invullen van de doelgroep over aan uw expertise.

**Percelen:** P1 Online  
**Beantwoord op:** 12-03-2021

**Label:** Inhoud

**Ref.nr.**  
104

**Onderwerp:**  
vervolgvraag V&A 41

**Vraag:**

“Wij werken met een leerling journey/student journey.” Is deze op vestingsniveau, afstudeerrichting of organisatieniveau. Kunt u deze journey met ons delen. Dit helpt ons te voorzien in maatwerk

**Antwoord:**

Verschilt per merk. Mbo is op Landschapsniveau en vo is op merkniveau.

**Percelen:** P1 Online

**Beantwoord op:** 11-03-2021

**Label:** Inhoud