**De babypagina**

****

Een **exclusieve landingspagina** voor je babycampagne begint met het **boeien** van aanstaande en nieuwe ouders die geïnteresseerd zijn in kinderopvang.

De website laat a.s. ouders (zowel vaders als moeders) **beleven** wat babyopvang is met:

* foto's, filmpjes, kleur, liedjes e.d.;
* bekijken van een virtuele rondleiding op YouTube of Vimeo;
* lezen van testimonials en reviews van ouders;
* bekijken van een vlog van een pedagogisch medewerker of locatiemanager.



De website biedt ouders de mogelijkheid te **vergelijken** en te evalueren en op basis daarvan te beslissen met behulp van:

* rapportcijfers en inspecties;
* inzage waar en wanneer kinderopvang mogelijk is voor hun baby;
* overzicht van de opvangmogelijkheden waaruit ze kunnen kiezen;
* directe berekening van de kosten en de kinderopvangtoeslag;
* 24/7 helpdeskfunctie b.v. in de vorm van FAQ

Op de website kunnen ouders de gewenste opvang voor hun baby direct **‘bestellen’** met het:

* aanmaken van een account om de opvang voorlopig te reserveren;
* ontvangen van een individuele offerte (locatie, groep) gebaseerd op bv. postcode, leeftijd van hun kind en gewenste opvangdagen;
* invoeren van een ontvangen korting code;

In eerste instantie zullen ouders meestal niet via de website kunnen **betalen**, deze mogelijkheid kan e.v. later toegevoegd worden b.v. voor het:

* reserveren van aanvullende producten zoals een strippenkaart of losse dagen;

Met het aanbod op de website kan de organisatie nieuwe klanten ook **persoonlijke service** verlenen b.v. met:

* een life chat tijdens kantooruren met een medewerker, over pakketten, algemene voorwaarden, vragen en klachten;
* abonnement op de digitale nieuwsbrief;
* een E-boekje om te downloaden met informatie over verschillende vormen van babyopvang.

