

komerce



Met online marketing verhoogt u uw orderintake

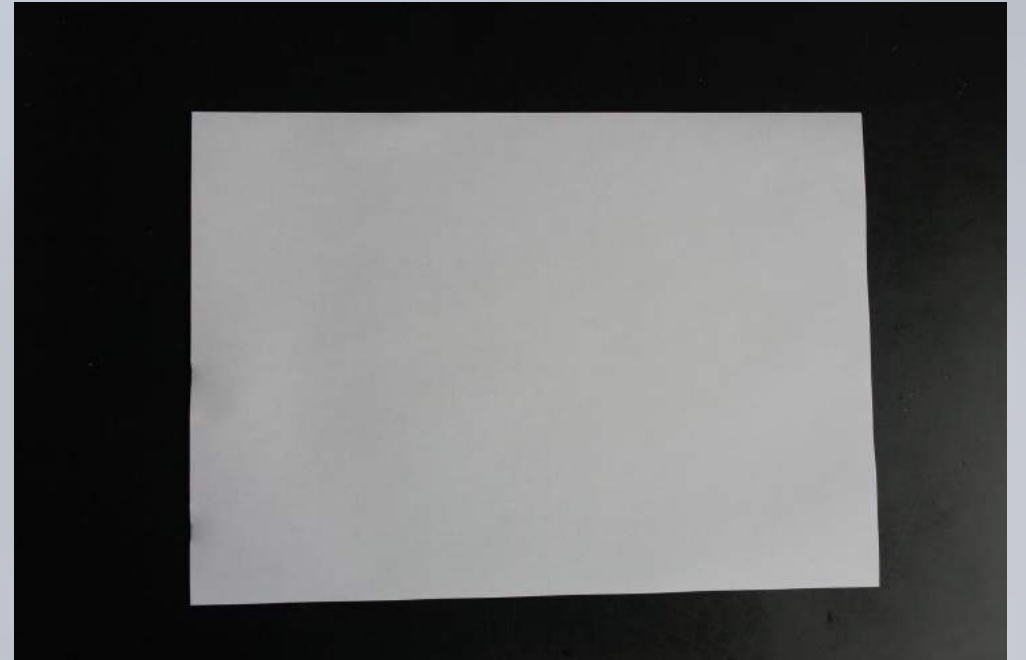
**U maakt een ondernemingsplan,
maar een marketingplan blijft
achterwege**

Wat is het doel van vanavond?

- ✓ Een (online) marketingplan voor 2018
- ✓ Geen dik en uitgebreid verslag, maar juist kort én effectief!
- ✓ Stap-voor-stap uw eigen plan opstellen
- ✓ Direct toepasbaar
- ✓ Een strategie op één A4tje

1. Zorg voor een duidelijk beeld van uw onderneming

- Pak een leeg A4tje
- Noteer de komende 6 vragen
- Bedenk per vraag zoveel mogelijk antwoorden die in u opkomen



Stap 1

In welke markt wilt u gaan zitten?

- Maak deze markt niet te breed

Voorbeeld: lange t-shirts voor mannen



GirAV
LONG FIT®

Stap 2

Wie is uw doelgroep?

- Maak niet de fout dat iedereen tot uw doelgroep behoort
- Maak uw doelgroep zo specifiek mogelijk

Voorbeeld: lange slanke mannen boven de 1,90 meter die er graag trendy en verzorgd bijlopen

Stap 3

Wat heeft u voor toegevoegde waarde te bieden aan de doelgroep?

- Wat wint uw doelgroep als zij uw product of dienst aanschaffen?

Voorbeeld: een lang t-shirt dat niet uit de broek kruipt

Stap 4

Welke pijn wilt uw doelgroep voorkomen?

- Voorbeeld: irritatie om hun kleding

Stap 5

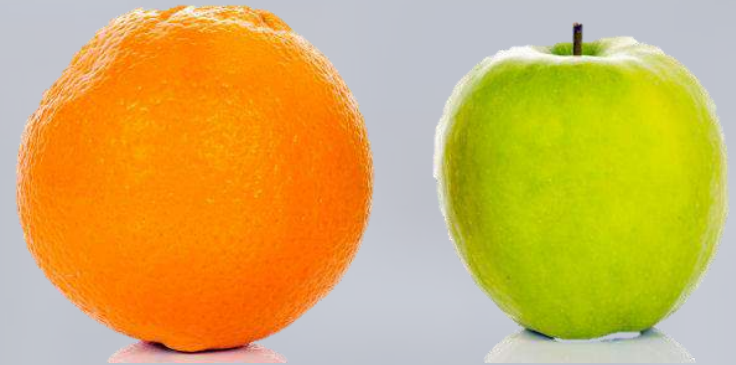
Wat is de kloof tussen het aanbod en de frustraties van uw doelgroep?

- Dus: de irritatie bij lange slanke mannen dat hun kleding te kort is



Stap 6: Unique Selling Points (USP's)

- De voordelen van uw product of dienst vastleggen
- Welk voordeel onderscheidt u van de concurrent?
- Waarom onderscheidt u zich met dit voordeel?



Wat is het doel van uw website?

2. De website

- Wat is het doel van de website?
 - (niet meer dan) 1 doel per pagina
- Processen opzetten
 - Inschrijven voor de nieuwsbrief
 - Afrekenen van een product



3. Eén online marketingmiddel kiezen

- Zoekmachine optimalisatie (SEO)
- Google Adwords
- Sociale media
- Affiliatemarketing
- Videomarketing
- E-mailmarketing



Kies 1 methode om mee te beginnen

4. Testen en meten

- Zonder testen en meten weet u nooit zeker of uw plan ook echt werkt
- Kritieke Prestatie-Indicatoren opstellen (KPI's)
 - “Gemiddelde opbrengst per website bezoeker”
 - “Omzet per productcategorie”



5. Een marketingagenda opstellen

- Acties (seizoensgebonden actie (Black Friday), uitverkoop, wekelijkse deal)
- Kennisdeling (webinars en events)



Als laatste tip: doe niet te veel

- Hou de to-do lijst kort
- Kies voor 1 online marketingmiddel
- Als het plan te groot is, dan is het niet meer uitvoerbaar
- Maak gewoon een start en werk het in de loop der tijd verder uit

**Oftewel: blijf niet te lang aan de
tekentafel zitten**

Zet de eerste twee stappen samen met Komerce

Speciale OHW actie



Samen de hoofdlijnen van uw onderneming uitzetten



Een duidelijk beeld van uw onderneming krijgen



USP's bepalen



Wij bouwen de website



Waarbij we samen het doel per pagina gaan bepalen



Design afgestemd op de huisstijl van uw onderneming



Bestaand uit 6 pagina's (uitbreiden mogelijk)

€ **750,-**
Eenmalig*

*Excl. hosting en e-mail (voor € 10,- per maand extra)

Presentatie terugzien?

www.kommerce.nl/ohw