

Online Marketingplan Guide

De guide om jouw online marketingplan te maken

■ New Visitor ■ Returning Visitor



Vraag	Uitleg	Antwoord
Wat is de huidige situatie?	Doe onderzoek naar de huidige situatie. Analyseer waar het bedrijf nu staat en kijk naar de markt. Kijk ook goed naar de interne situatie zoals de bedrijfscultuur, de sfeer en de uitstraling van de organisatie.	
Wat is de sales strategie?	<u>Wat</u> wil je aan <u>wie</u> verkopen tegen welke <u>prijs</u> en <u>waar</u> ?	
Wat is de marketingstrategie?	Waar is je bedrijf op dit moment zichtbaar en bij welke doelgroep?	
Wat is de huidige positie in de markt met welke producten/diensten en hoeveel?	Wat is de omzet met welke producten en hoeveel daadwerkelijke verkopen?	
Wat is de gewenste positie in de markt en welke producten/diensten wil je verkopen en hoeveel?	Wees ambitieus maar realistisch. 10% tot 30% meer verkopen/meer klanten is voor veel bedrijven een aanzienlijke inspanning. Denk eraan dat nieuwe klanten meer moeite (geld) kosten dan het behouden van je huidige klanten.	

<p>Wat zijn overige mogelijkheden om klanten te verkrijgen naast online marketing?</p>	<p>Huidige klanten bewerken, koude telefonische outreach, beurzen/evenementen, radio, tv, magazines, kranten, billboards. Ondanks dat dit geen onderdeel is van online marketing is het wel goed om in kaart te brengen.</p>	
<p>Welke online marketing activiteiten vinden er op dit moment plaats?</p>	<p>AdWords, SEO, Linkbuilding, Growth Hacking, Content Marketing, Social Media, Display Advertising, Remarketing, Affiliates, E-mail Marketing</p>	
<p>Is AdWords een geschikt kanaal om meer klanten te krijgen/meer producten te verkopen?</p>	<p>Binnen AdWords zijn er veel mogelijkheden om te adverteren zoals tekstadvertenties, banners en de shopping advertenties. Video advertenties zijn ook mogelijk via AdWords. Een groot voordeel van AdWords zijn de targeting opties. Zorg dat alleen jouw doelgroep de advertenties te zien krijgen. AdWords is een goede manier om zichtbaar waar je potentiële klant actief is. Zo kun je de bezoekersaantallen van je website flink laten stijgen.</p>	
<p>Is SEO een geschikte manier om meer klanten te krijgen/meer producten te verkopen?</p>	<p>In een ideale situatie komt 40% van je websiteverkeer binnen via de onbetaalde zoekresultaten. Om dit te realiseren moet je hoge posities in Google hebben op zoekwoorden die voor jouw producten/diensten belangrijk zijn.</p>	
<p>Is Linkbuilding een geschikte manier om meer klanten te krijgen/meer producten te verkopen?</p>	<p>Linkbuilding is een proces van links verkrijgen vanaf andere websites naar je eigen website. Via de verkregen links stroomt er waarde naar je website en dat beïnvloed de posities van je website positief. Als je de kunst van het linkbuilden in de vingers hebt kan het een zeer effectief middel zijn. Gebruik</p>	

	<p>bijvoorbeeld de content die je gemaakt hebt om links aan te trekken. Hoe waardevoller de content, hoe groter de kans dat je er inkomende links mee genereert.</p>	
<p>Is Growth Hacking een geschikte manier om meer klanten te krijgen/meer producten te verkopen?</p>	<p>Growth Hacking is een nieuwe vorm van marketing waarbij de main goal de groei van het bedrijf is. Het is een proces van korte experimenten binnen de verschillende Marketing kanalen. Er komen zelden uitgebreide data analyses bij kijken. Hoewel snelle groei de focus is, draait het bij Growth Hacking wel om "houdbare groei". Nieuwe klanten bereiken is slechts een deel van je goal; retention is even belangrijk, zo niet belangrijker. Daarmee gaat het dus niet alleen om lead generatie maar wordt er ook gekeken naar de optimalisatie van het gehele klant acquisitie proces. Kort gezegd is Growth Hacking waardevolle data uit je online product analyseren, daarmee testen, vervolgens optimaliseren en implementeren om zo duurzame groei van je business te realiseren.</p>	
<p>Is Content Marketing een geschikte manier om meer klanten te krijgen/meer producten te verkopen?</p>	<p>Waarvoor bezoekt jouw klant jouw website? Om meer te weten te komen over jouw producten of diensten? En wat heb je daar voor nodig? Juist! Content!</p>	
<p>Is Social Media een geschikt kanaal om meer klanten te krijgen/meer producten te verkopen?</p>	<p>Bij Social Media Marketing is het belangrijk te bepalen welke kanalen je gaat inzetten. Facebook, Google+, Twitter, Instagram, Pinterest, LinkedIn, tumblr, about.me en zo kunnen we nog even doorgaan. Niet ieder kanaal heeft dezelfde doelgroep en is even goed voor sales. Denk er dus goed overna welk kanaal je gaat inzetten.</p>	

Is Display Advertising een geschikt kanaal om meer klanten te krijgen/meer producten te verkopen?	Adverteren voor je website kan op meerdere netwerken. Zo is er het zoeknetwerk van Google die advertenties toont boven en naast de zoekresultaten. Ook is er Google's display netwerk waarmee banners weergegeven worden op onder andere websites en apps.	
Is Remarketing een geschikt kanaal om meer klanten te krijgen/meer producten te verkopen?	Bij Remarketing onthoudt Google wie de website heeft bezocht. Wanneer zij de website hebben verlaten krijgen zij elders op het internet advertenties te zien. Deze manier van adverteren is effectief omdat je een zeer specifieke doelgroep kunt bereiken.	
Zijn Affiliates een geschikte manier om meer klanten te krijgen/meer producten te verkopen?	Laat anderen jouw producten promoten en betaal alleen als je iets verkoopt. Affiliates zijn websites die jouw producten vermelden. Wanneer een bezoeker op het product klikt dan komt hij op jouw website terecht waar hij het product kan kopen. Affiliates vermelden dus jouw product op hun website, maar de aankoop gebeurt op je eigen website. Vaak worden affiliates betaald als een bezoeker via zijn website op die van jouw komt en daar een aankoop doet. Het kan echter ook zijn dat de affiliate betaald wordt per lead of per bezoeker.	
Is Emailmarketing een geschikt kanaal om meer klanten te krijgen/meer producten te verkopen?	Heb je alles keurig op orde binnen je website? Duik dan eens in Emailmarketing. De eerste vraag die jezelf stelt als het gaat om Emailmarketing is: wat is je doel? 'Ik wil maandelijks een mailing sturen' is niet voldoende. Als je je doel duidelijk hebt, bijvoorbeeld: mijn subscribers maandelijks op de hoogte brengen van de nieuwste ontwikkeling op het gebied van zoekmachine	

	<p>marketing. Dán is je tweede vraag: hoe kom ik aan een mailinglist. Ergens een bestand kopen is een optie. Maar dan moet je je afvragen hoe geïnteresseerd en betrokken de mensen op die lijst zullen zijn bij jouw merk. Wees creatief. Waarom zou jij je inschrijven voor een nieuwsbrief? Het krijgen van een beloning in ruil voor het invullen je e-mailadres werkt goed. Een kortingspercentage aanbieden blijft een gouwe ouwe. Of schrijf geweldige content die je bezoekers niet willen missen. Deze slimme manieren om e-mailadressen te verkrijgen vallen eigenlijk ook weer onder Growth Hacking.</p>	
<p>Hoeveel budget zou je maandelijks in Marketing kunnen investeren?</p>	<p>Het is raadzaam om 10% van je omzet in Marketing te investeren. Bedrijven die geen Offline Marketing doen kunnen de 10% volledig voor Online Marketing inzetten. Ben je je bedrijf nog aan het ontwikkelen? Maak dan een realistische schatting van je omzet en bereken je Marketing en Online Marketing budget.</p>	<p>10% budget voor Marketing in € deel van 10% voor Online Marketing in € Of 10% budget voor Online Marketing in €</p>