

Uw groei deel 2:

Goede marketing

Uw product of dienst verkoopt. Maar niet goed genoeg (meer). U wil meer. Er is misschien van alles geprobeerd. Of u doet al heel lang hetzelfde. De resultaten gaan niet omhoog. Moet het budget omhoog? Moeten de uitingen anders? Moeten er andere kanalen of doelgroepen worden aangeboord?

Metten is weten

Als u een plan heeft gemaakt met gekwantificeerde doelen, dan kunt u een vinger aan de marketingpols houden door elke dag, week en maand te zien wat uw marketinginspanningen opleveren en vervolgens bijsturen daar waar noodzakelijk. Marketing is namelijk niet geheimzinnig of een black box.

Wij noemen het ook wel "learning by doing". En de werkwijze "Plan Do Check Act". Zonder de creativiteit uit het proces te halen. Misschien heeft u of uw marketeer daar niet zoveel ervaring mee. Maak dus een marketingplan.

Als u hierbij hulp kunt gebruiken, ga dan naar thesourcegroup.nl

Marketing kpi's

- Spontane merkbekendheid en top-of-mind awareness
- Propositiebekendheid
- Koopintentie
- Marktaandeel
- Share of wallet
- Net promotorscore
- Conversie
- Bereik en contactfrequentie
- Kosten per duizend (cpm)
- Gross rating points

Als u al deze termen begrijpt en continu monitort bent u goed bezig!



Tips

1. Bekijk en begrijp uw customer journey. Wie is uw doelgroepersoon? Niet alleen demografisch, maar ook qua psyche en gedrag. Kwantificeer uw doelgroep.
2. Maak een marketingjaarplan met een budget en monitor continu de progressie in marketing kpi's. Kwantificeer dus van tevoren uw doelstellingen.
3. Analyseer de campagnes van concurrenten.
4. Produceer onderscheidende campagnes.
5. Evalueer uw kanalen en de split tussen online en offline.
6. Leer van marketingmechanieken uit andere markten.
7. Maak een klantpyramide, haal meer uit bestaande klanten.
8. Voer A-B-testen uit. Leer door te doen.
9. Neem mediafinanciering onder de loep.
10. Evalueer uw marketeer of neem er één aan.

The Source

Catalyzing growth

The Source bestaat al 15 jaar uit co-entrepeneurs die succesvol helpen de groeiambities van ondernemers te verwezenlijken. Het maken van groeiplannen is uiteraard essentieel. Waar het vaak misgaat is bij een vlekkeloze uitvoering. Die succesvolle implementatie is de sleutel tot succes. Dat maakt The Source uniek: plannen en uitvoering in één hand, uiteraard samen met u.

Hoe we dat doen?

Kijk op thesourcegroup.nl

[Klik hier](#)