



Je Marketing- en Verkoopmachine van A tot Z

Ik heb voor jou het AIDA-model iets uitgebreid en toegelicht. Let vooral op de laatste 3 onderdelen, die worden nooit genoemd! Je vindt op internet allerlei mooie visuals van 'marketingfunnel'. Google maar eens!

Wat dit stappenplan voor jou kan betekenen: Vul het in. Met de cijfers die je hebt, of je allerbeste schatting. Je begint bij 100% en er valt steeds een groep af. Als je deze percentages realistisch kunt invullen, kun je ook uitrekenen wat een reclame-actie mag kosten. Of dat nou een advertentie in de krant is, een Facebook-actie, huis-aan-huis folders, Adwords, etc.

Heb je deze cijfers helder, dan blijft het zaak om ze bij te stellen als je betere data hebt. **Hoe preciezer, hoe beter.** Hoe duidelijker ook je investeringskeus en 'maximum bod per click / view / etc.'

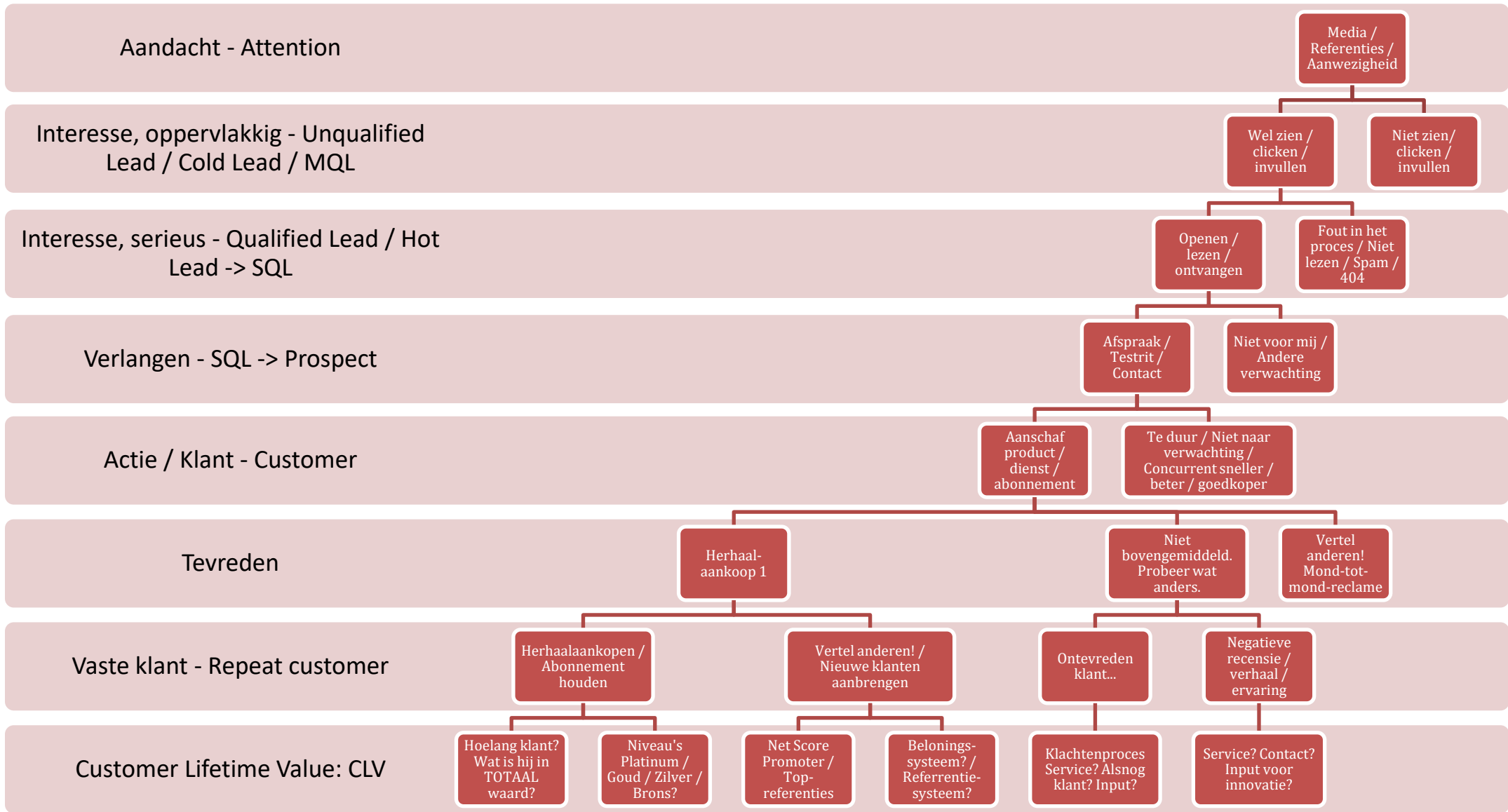
Vervolgens kun je elke stap van je verkoopproces proberen te **verbeteren**. Zie het voorbeeld met ingevulde percentages: Stel dat je het aantal vaste klanten van 0,5% naar 1% kunt krijgen. Dat is een verdubbeling! En wat als van je nieuwe klanten niet 50% heel tevreden is, maar 75%?

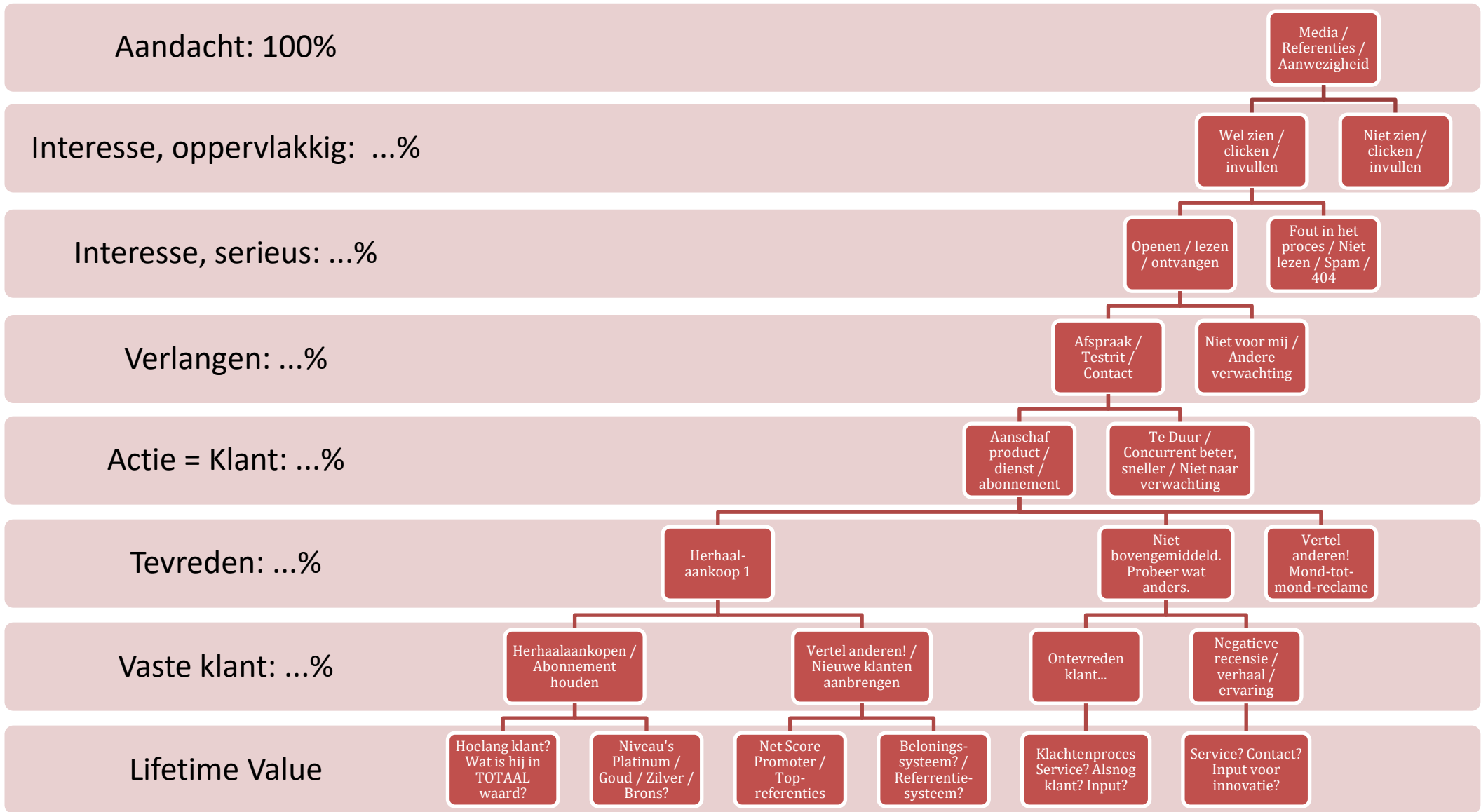
Vaak worden er Engelse termen gebruikt. Voor de duidelijkheid heb ik die hieronder erbij gezet.

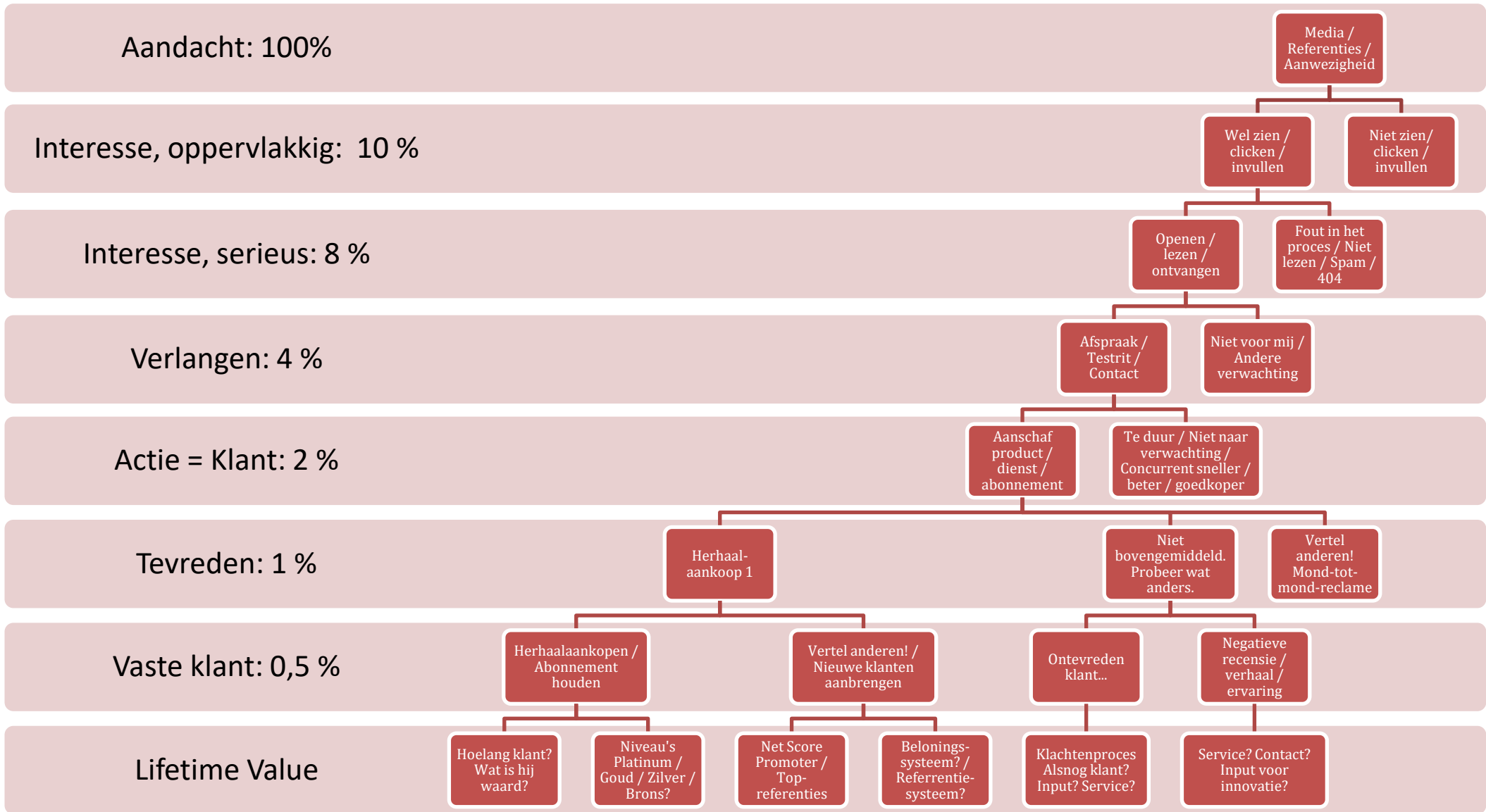
Tip: Ik noem dit expres een 'machine'. Een machine maakt maar 1 product! Dus dit stappenplan werk je uit voor **elke** marketingactiviteit die je doet. Zo weet je per uitgave wat de resultaten zijn.

Voor je Adwords heb je dus zo'n stappenplan. Voor je Facebook-campagne ook. Voor je huis-aan-huis folders natuurlijk ook. En voor je vertegenwoordiger. Je beursstand. Je ...









Graag help ik je verder

Aan de slag? Bedenk welke marketingactiviteiten jullie al doen. Maak per activiteit een zo compleet mogelijk stappenplan. Ik kan je dan direct de juiste vragen stellen, tips geven adviezen waarmee je direct aan de slag kunt. Bel 06 – 50 593 805 of mail naar info@marketingoperatie.nl voor het maken van een afspraak.

Contactgegevens

Adres: Korte Spruit 19, 7773 NP Hardenberg

Tel: 06 -50 593 805

e-mail: info@marketingoperatie.nl

Met vrolijke groet,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Jan Kusters', with a long horizontal stroke extending to the right.

Jan Kusters

Marketing Operatie

Maak je marketing beter!

www.marketingoperatie.nl