

# Workshop MijnBedrijf 2.0

## Marketing 2.0: *de klant centraal*

### Korting op koffie bij Starbucks voor Foursquare gebruikers

#### Starbucks blijft fan van social media

Starbucks is al enige tijd een grote fan van social media. Het bedrijf is actief aanwezig op vrijwel alle sociale netwerken en heeft daar bovendien ook een grote fanschare opgebouwd. Het merk staat hoog in de lijst met **meest actieve merken op Twitter** en staat in de **top 5 merken op Facebook**. Nu richt Starbucks haar pijlen op Foursquare.

Starbucks gaat namelijk korting geven aan "mayors" op Foursquare, indien zij mayor zijn van een Starbucks winkel. Vooralsnog geldt de korting alleen voor zogenaamde frappucino's. Een normale frappucino kost ongeveer 4 dollar, dus je krijgt 25 procent korting. Maar alleen als je kan aantonen dat je de "burgermeester" bent van die specifieke Starbucks vestiging. De actie duurt tot 28 juni van dit jaar. Daarna volgen nieuwe acties, is de verwachting.



## Programma

- Wie zijn wij
- Doel van deze workshop
- Online marketing strategie
- Online marketing vormen
- Concrete case en praktische toepassing van de meest gebruikte vormen van online marketing

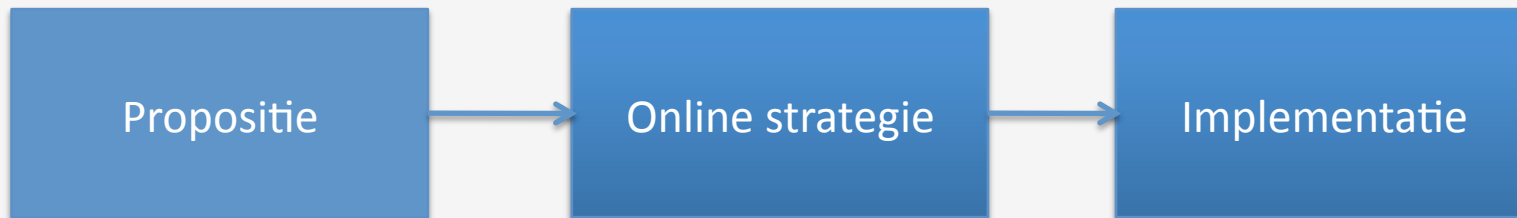
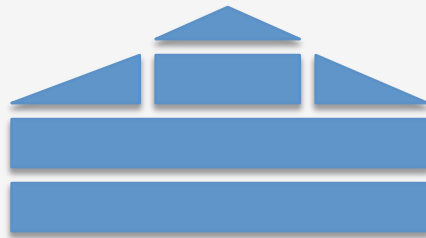
## Over Experius...

- Achtergrond
- Ons Visie:
  - In samenwerking groei realiseren door vernieuwende online marketing
- Onze klanten:
  - MKB Bedrijven met een groeiambitie die op zoek zijn naar strategisch advies en of praktische implementatie op het gebied van online of mobile marketing
- Wat wij belangrijk vinden:
  - Grootbedrijf expertise voor de MKB markt
  - Meer resultaat dan kosten
  - Strategische partner op het gebied van online en mobile marketing
  - Groeien door vernieuwende online marketing
  - Plezier om mee te werken

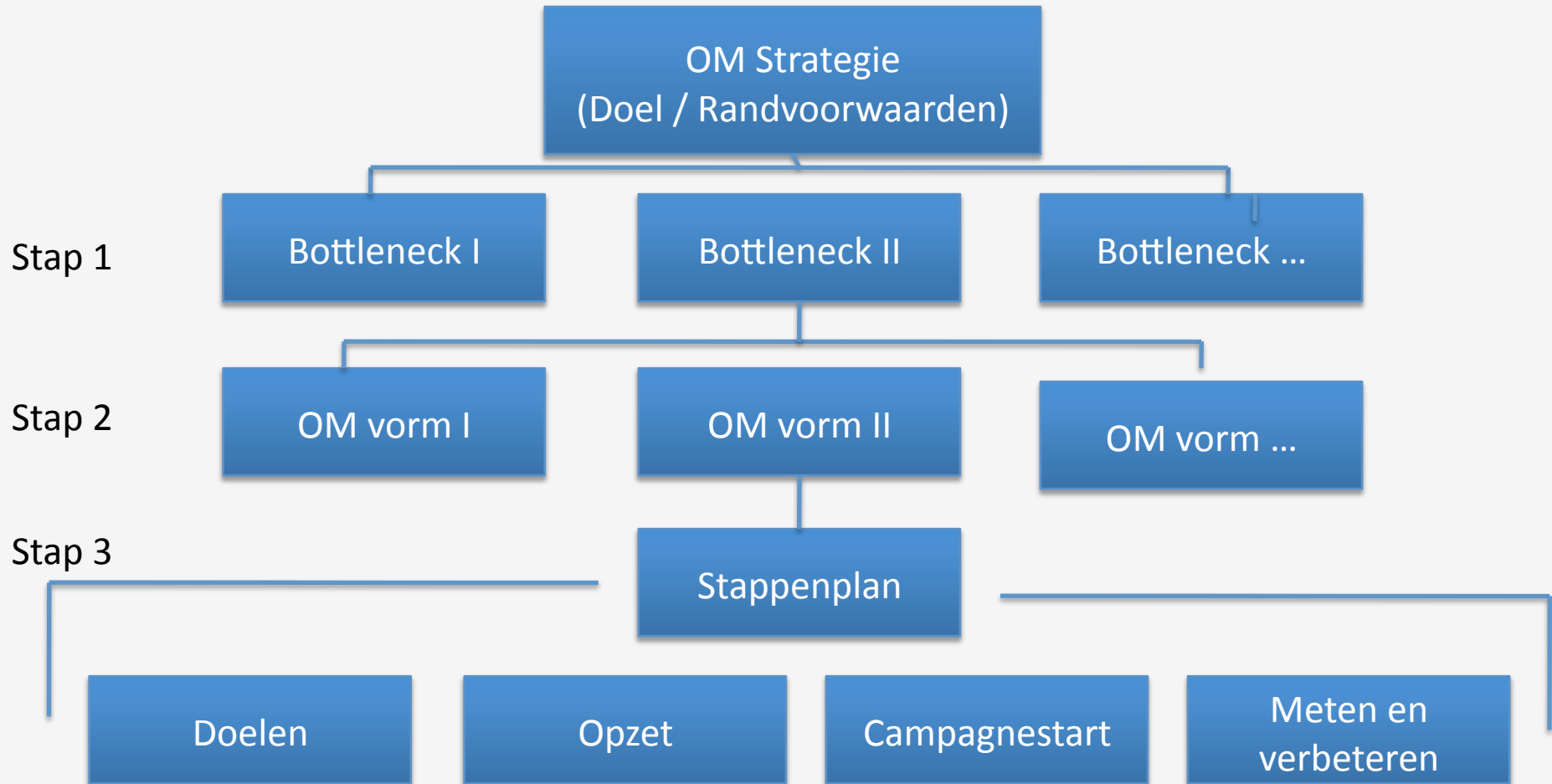
## Als jullie straks weglopen...

- Dan weten jullie dat er veel verschillende vormen van online marketing zijn
- Dat het doel dat je hebt met online marketing de basis vormt voor alles wat je doet op dit gebied
- Dat er een aantal vormen zijn die voor de MKB'er eenvoudig toepasbaar zijn.
- Hebben jullie concrete handvatten om aan de slag te gaan met online marketing

# Aanpak online strategie



# Online marketing strategie



## Wat is jullie online strategie?

- Wat is het hoofddoel mbt online marketing voor jullie bedrijf?
- Wat zijn de belangrijkste bottlenecks?

## Basis van je strategie zijn je doelen:

### Voorbeelden van doelen:

- Inzicht krijgen in je klant en zijn gedrag
- Bezoekers aantrekken
- Bezoekers omzetten in klanten /leads
- Loyaliteit verhogen ; meer sales uit je bestaande klanten
- ...

# Online marketing is...



# Online marketing vormen MKB



## Zoekmachine marketing



## Web analytics



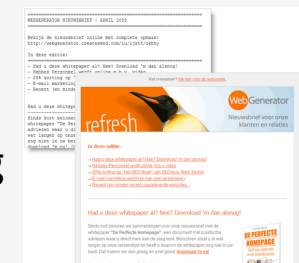
## Conversie optimalisatie



## Social media marketing



## Email marketing



Case



Case:



Doel: Realiseren van een bepaalde omzet aan het eind van het jaar.

Bottlenecks:

1) Wel bezoekers maar geen verkopen?

- Hoe komt dit?
- Wat kunnen we eraan doen?

2) Hoe krijgen we nog meer bezoekers?

3) Hoe halen we meer uit bestaande klanten;

➔ klanten kopen vaak maar 1 keer en komen niet terug?

## Aanpak in 4 stappen

- 1) Meer inzicht in het gedrag van de klant.  
→ web analytics
- 2) Verbeteren van het aantal bezoekers dat ook daadwerkelijk wat koopt.  
→ conversie optimalisatie
- 3) Meer bezoekers  
→ zoekmachine marketing en social media
- 4) Meer omzet uit bestaande klanten  
→ emailmarketing

## Stap 1: Inzicht in het gedrag van je potentiële klant

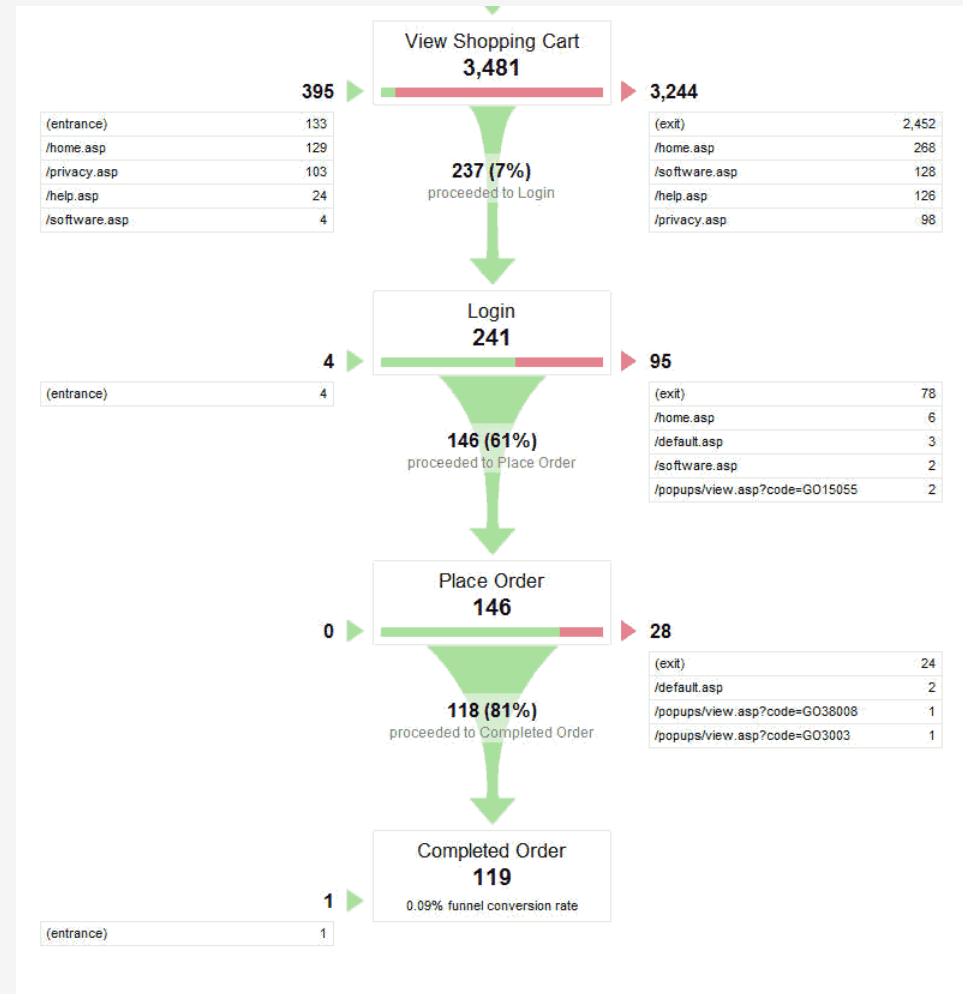
Wat wil je dan weten en waarom:

1. Waar komen je bezoekers vandaan?
2. Welke pagina's bekijken ze wel en niet?
3. Waar haken de meeste bezoekers af op de website?

# Stap 1: Inzicht in het gedrag van je potentiële klant

Hoe:

- Gebruik een web analytics tool.
- Stel je doel van je website in?



## Stap 2; Bezoekers omzetten naar klanten

### Wat kun je doen:

1. Waar haken de meeste bezoekers af op je website?
2. Welke oorzaken kunnen er zijn dat bezoekers afhaken?

### De redenen dat bezoekers afhaken heeft te maken met:

- Teveel drempels tot de volgende actie  
→ te lange formulieren, teveel stappen.
- Teveel onzekerheid  
→ vertrouwde website, beste keus etc.

## Stap 2; Bezoekers omzetten naar klanten

Hoe te verbeteren:

- Maak een alternatieve variant van de pagina waar het meeste resultaat te behalen is.
- Zorg ervoor dat je op deze pagina zoveel mogelijk drempels en onzekerheid weghaalt.
- Test de nieuwe pagina en de oude pagina en kijk welke pagina het meeste resultaat oplevert.

## Stap 3; Meer bezoekers

### Zoekmachine marketing:

- **Natuurlijke zoekresultaten (Zoekmachine optimalisatie)**
  - Zorg ervoor dat de 3 hoofdpunten van SEO goed zijn (structuur website, inhoud van je pagina's, links)
- **Betaalde zoekresultaten (Online adverteren)**
  - Richt je advertenties heel specifiek in op je doelgroep (naar regio, gebruikte zoekwoorden etc)
  - Zorg ervoor dat je weet hoeveel je voor een nieuwe klant wil betalen en gebruik deze informatie.

## Stap 3; Meer bezoekers

### Social media marketing

- Bedenk op welke sociale netwerken je doelgroep zich bevindt
- Gebruik dit om meer bezoekers naar je website te trekken.



## Stap 4; Hoe halen we meer uit bestaande klanten?

- Je kunt alleen meer halen uit je bestaande klanten door ze iets te brengen!
- Betrek klanten door ze regelmatig te informeren en te voorzien van interessante informatie (kennis, aanbiedingen).
- Gebruik ambassadeurs die andere klanten aandragen.

## Stap 4; Hoe halen we meer uit bestaande klanten?

Hoe:

- Door het inzetten van emailmarketing om bestaande klanten te informeren en bewust te maken van nieuwe aanbiedingen.
- Maak de informatie en aanbiedingen persoonlijk.
- Gebruik reacties van je klanten.

### 3 Praktische tips vanuit onze kant:

1. Denk goed na over wat je doel is met online marketing en wat daarvoor de belangrijkste bottlenecks zijn
2. Stel de klant centraal en krijg inzicht in je (potentiële) klant.

Maar vooral.....

3. Ga aan de slag en meet het resultaat en verbeter!

*Afsluiting*



## Vragen/ Meer informatie

Vraag het ons op de borrel:

Of mail ons op:

[daniel@experius.nl](mailto:daniel@experius.nl)

[peter@experius.nl](mailto:peter@experius.nl)

[www.experius.nl](http://www.experius.nl)

## Hoe Heineken Online Marketing inzet

[http://www.youtube.com/watch?v=M\\_URyWFB0y4&feature=player\\_embedded](http://www.youtube.com/watch?v=M_URyWFB0y4&feature=player_embedded)