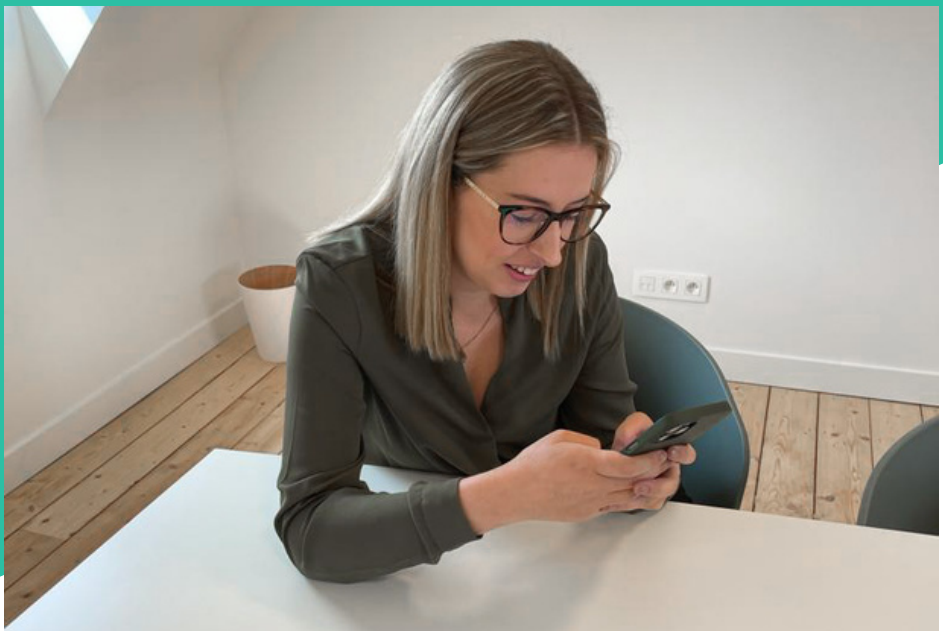
5 stappen

om het maximale uit je marketingstrategie te halen

www.rebelnkind.be



Ken jij je ideale klant en weet je hem/haar te vinden? Hoe beslist iemand al dan niet klant bij je te worden? Wil je graag groeien, maar vind je het moeilijk om je te onderscheiden van je concurrent?

In dit E-Book legt Rebel 'n Kind uit hoe je in 5 stappen het maximale uit je marketingstrategie kan halen. Gericht inspelen op de acties en gevoelens van je doelgroep, budget slim inzetten en geïnteresseerde potentiële klanten bereiken!

Rebel 'n Kind geeft met dit E-book een antwoord op al je vragen!

www.rebelnkind.be

1. Wat doet je bedrijf vandaag?

Een eerste belangrijke stap is het in kaart brengen van je bedrijf. Hierbij kan je je enkele vragen stellen: Wat bied ik aan met mijn bedrijf ? Welke producten of services kunnen (potentiële) klanten aankopen? Welke kernwaarden vind ik belangrijk? Klinkt allemaal logisch, maar wanneer heb je dit voor het laatst op papier gezet? Door dit uit te schrijven vind je vanzelf meer structuur en focus.

2. Breng je ideale klant in kaart

Nadat je je bedrijf in kaart bracht, is de tweede stap het in kaart brengen van je **ideale klant**. Ook hier kunnen enkele vragen je op weg helpen:

Wie behoort tot de brede **doelgroep** van jouw bedrijf? Mannen, vrouwen, singles, getrouwd, welke leeftijd, waar wonen ze? Probeer hun karakteristieken zo concreet mogelijk neer te schrijven.

Om maximaal op de interesses van je doelgroep in te spelen, moet je gekend zijn met hun **problemen** en uitdagingen.
Met andere woorden: met welke vragen komen potentiële klanten regelmatig naar jou toe en hoe kan je jouw potentiële klant hiermee helpen?

Op welke **kanalen** zit jouw doelgroep? TikTok, Facebook, lezen ze de krant, ...?

En last but not least: welke weg legt jouw ideale klant af om uiteindelijk over te gaan tot aankoop? Deze weg noemen we ook wel de **customer journey**. Aan wie vraagt jouw potentiële klant raad tijdens zijn beslissingsproces. Hoe vergelijkt hij verschillende aanbieders? Waar zoekt hij informatie? Via welke kanalen en op welke manieren is deze persoon te overtuigen? Op al deze vragen biedt de customer journey een antwoordt, zodat jij nog gerichter marketing kan voeren.

3. Hoe los jij de problemen van je klant op en waarin onderscheid je je van de rest?

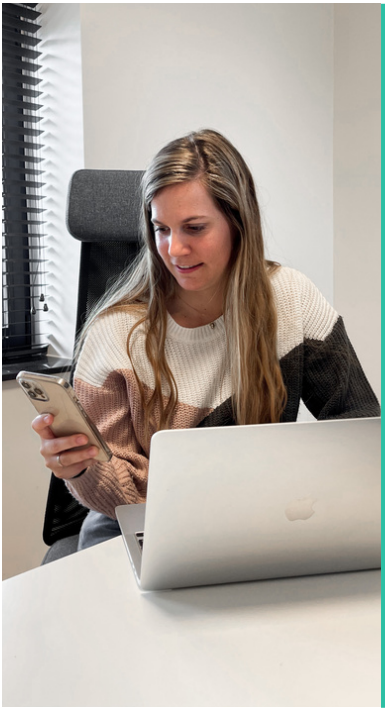
Wat zijn de USP's (Unique Selling Propositions) van jouw bedrijf? Met andere woorden: wat is er uniek aan jouw bedrijf en waarin onderscheid je je van de rest?

Dit breng je in kaart in stap 3. Ook hier kan je je enkele vragen stellen: wat doe jij anders/beter dan je concurrent? Waarin blink jij uit? Wat is dé reden dat men klant bij jou moet worden?

4. Waar loop je tegenaan? Wat zijn de uitdagingen van je bedrijf?

Stap vier is het in kaart brengen van de uitdagingen van jouw bedrijf. Waar loop je mogelijk tegenaan? Gaan klanten bijvoorbeeld vaker naar de concurrent? Vinden potentiële klanten moeilijk de weg naar jouw bedrijf? Bereik je wel veel mensen, maar niet de juiste?

Indien je bijvoorbeeld niet de juiste mensen bereikt, is het goed om even terug te gaan naar stap 2: het in kaart brengen van je ideale klant en je doelgroep. Want hoe komt het dat je niet de juiste mensen bereikt? Spreek je niet dezelfde taal? Of ben je niet aanwezig op de juiste kanalen? Kleine veranderingen in je marketing kunnen voor heel wat positieve resultaten zorgen.



5. Wat is de doelstelling van je bedrijf? Waarom zou je extra inzetten op marketing?

De laatste stap is nagaan wat de doelstelling is van je bedrijf en om welke reden(en) je marketing voert. Meer naamsbekendheid creëren? Of meer sales genereren?

Je marketingstrategie hangt af van je doelstelling. Ben je bezig met het opstarten van je bedrijf? Dan zal het waarschijnlijk je doel zijn om meer naamsbekendheid te creëren. Eens je bedrijf gekend is, verandert dit doel naar meer klanten aantrekken. Naargelang je doelstelling, verandert dus ook je marketingstrategie.

Ready to Rebel?

Geloof je, net als ons, in deze 5 stappen, maar heb je geen tijd om eraan te beginnen?

Wil je samen met Rebel 'n Kind een duidelijke marketingstrategie uitwerken voor je bedrijf? Neem dan zeker contact met ons op!

Stuur ons een mailtje op: valerie@rebelnkind.be
Of bel ons via: 0474/59.56.34

Hoe gaat Rebel 'n Kind te werk?

1 Brainstormsessie van 2 à 3 uur

Tijdens deze sessie brengen we samen jouw bedrijf in kaart. Wat is de huidige situatie? Welke problemen ondervind je vandaag? Welke doelstelling heb je? Wie is je ideale klant? Welke meerwaarde heeft je bedrijf ten opzicht van de belangrijkste concurrenten? We werken samen de 5 stappen van dit E-Book uit.

2 Marketingplan opstellen

Na deze brainstormsessie, gaan wij aan de slag met het in kaart brengen van de customer journey en stellen we een strategisch marketingplan op, een handige blueprint die de focuspunten voor het komende jaar samenbrengt. Zo kunnen we gericht inspelen op acties en gevoelens. Budget slim inzetten en geïnteresseerde potentiële klanten bereiken!

valerie@rebelnkind.be