

Mogelijke middelen voor je marketing

Er bestaan enorm veel middelen die je in kunt zetten voor je marketing. Ze kunnen stuk voor stuk effectief zijn, maar niet voor iedereen. Ze zijn effectief als ze bij je passen zodat je ze op een echte, authentieke manier in kunt zetten. Zodat je ze stralend en overtuigd inzet. En zodat je ze consequent inzet. Want dat is de 'toverformule' voor effectieve marketing: wees echt, aansprekend en consequent.

Neem de lijst door en voorzie ieder middel van een markering:

V = doe ik al of heb ik al

X = wil ik niet

O = wil ik (misschien) wel

? = ik weet niet wat dit is

Bepaal vervolgens in welke middelen je je verder wilt verdiepen, en hoe je daarbij de ondersteuning en of kennis kunt vinden die je nodig hebt. Veel plezier!

Advertenties

Ambassadeurs (mensen die uit eigen enthousiasme en ervaring over jou vertellen)

Artikelen, onderzoeksbrieven, whitepapers

Automatische mail ondertekening / handtekening inrichten

Autoresponders

Badge

Bedrijfsstrategie (opbouw van je dienstenpakket, inzicht in waar je geeft en waar je verdient)

Beschrijving van je diensten

Bloggen

Briefkaart

Briefpapier

Brochure

CTA's op iedere pagina van je site

Concurrentieonderzoek

Contact management systeem

Demonstratiemodellen / showmodellen van je producten

Direct mail (geadresseerde post of e-mail)

Doelgroeponderzoek

E-book, e-zine

Elevator pitch

Facebook profiel / bedrijfspagina / strategie / promotie

Factuurformulier

Flyer, folder

Google+ account / strategie

Google advertenties

Google Mijn Bedrijf / posts / events

Huisstijl ontwerp

Instagram account / strategie / promotie

Intervisiegroep

Introductievideo van 10 seconden (teaser)
Klantendag / gebruikersdag
Kledingstijl advies
Kwalificerende vragen opstellen (inleiding voor het verkoopgesprek)
Lijst van extra warm te houden klanten en contacten
Lijst van gelegenheden om te flyeren / te bloggen / presentaties te geven / te netwerken etc.
Lijst van hot prospects en leads
Lijst van problemen van je doelgroep
LinkedIn profiel / bedrijfspagina / strategie / promotie
Mailinglijst van alle klanten, gerubriceerd
Netwerkvaardigheden
Niche bepalen
Nieuwsbrief
Onderwerpen om over te kunnen spreken / bloggen / updates te schrijven
Online strategie
Opleidingsbudget
Pay-off of slogan
Persbericht en persinformatie, perslijst
Pinterest account / strategie / promotie
Portfolio
PR-draaiboek voor terugkerende gebeurtenissen / evenementen
Presentatievaardigheden
Prijzlijst
Professionele portretfoto
Programma voor professionele verzending van nieuwsbrieven per mail (zoals MailChimp)
Radio commercial
Referral partners (bronnen voor leads = waardevolle verwijzingen)
Sales funnel
Sales funnel (reis die een prospect maakt door je marketing)
Scripts en visuals voor je presentatie
Standaard marketing brief
Telemarketing: belscripts en belvaardigheid
Tijdschrift
Twitter account / strategie / promotie
Verdienmodel (wijze waarop je bedrijf geld verdient, bv verkoop, abonnement)
Verkoopscript, verkoopvaardigheden
Videopitch
Visitekaartje
Volglijst van mensen die belangrijk zijn voor jouw bedrijf
Website
WhatsApp groep
YouTube kanaal