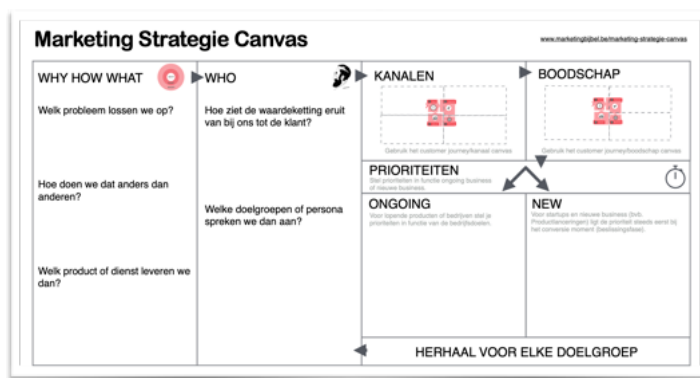


Marketing Strategie Canvas



Bert Van Wassenhove

V2 202005

Bert Van Wassenhove "Uitgever van ondernemingen"

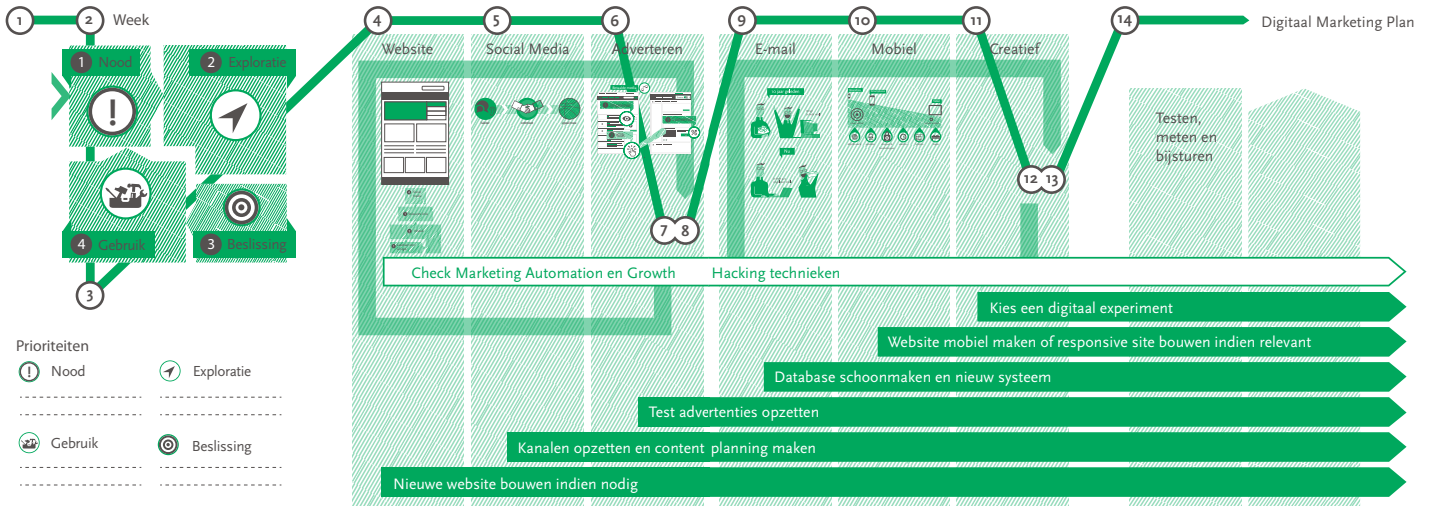
- ❖ Geboeid door innovatie en ondernemerschap. Ervaren in de wereld van marketing en communicatie.
- ❖ Schrijver:
 - "Een Digitaal Marketing Plan in 100 Dagen"
 - "Reward Based Crowdfunding, een handleiding"
 - "De Marketing Bijbel voor een digitale wereld"
- ❖ Bert's Show over innovatie en ondernemen (YouTube, Spotify en Podcast)
- ❖ <http://www.venturepublisher.com>
www.twitter.com/ibert



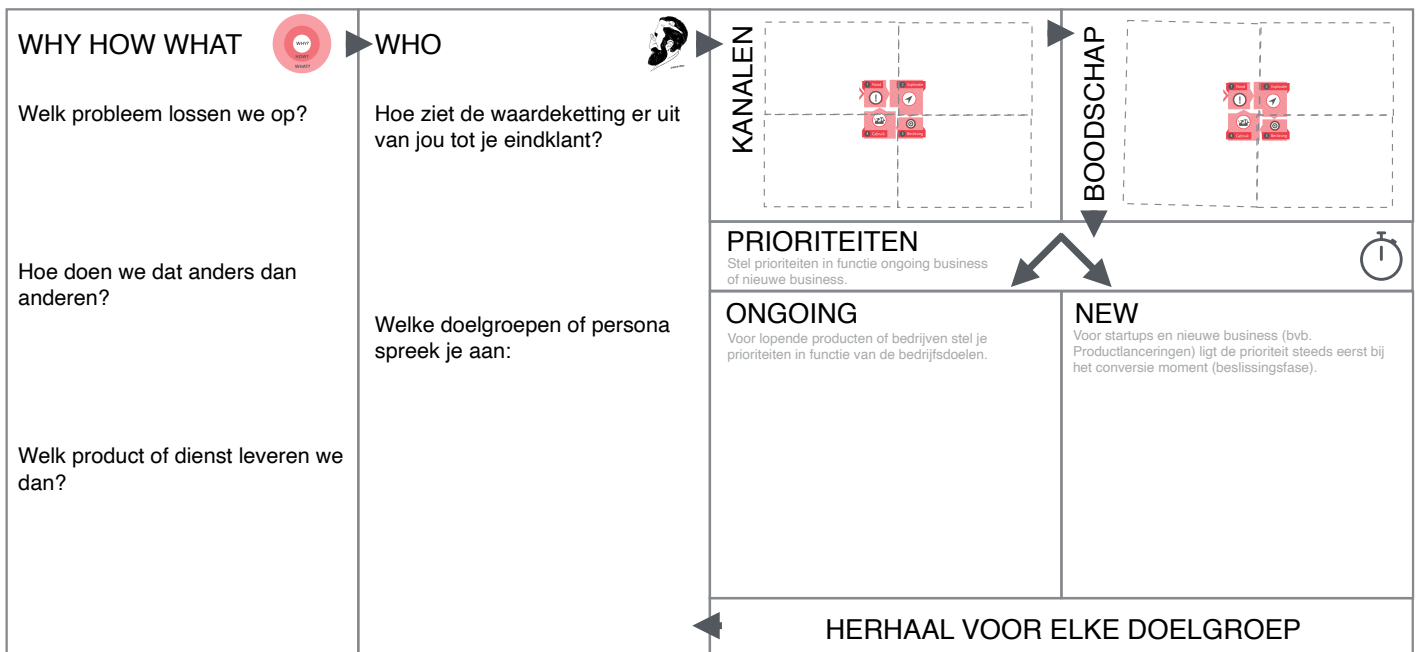
think WITH PEOPLE



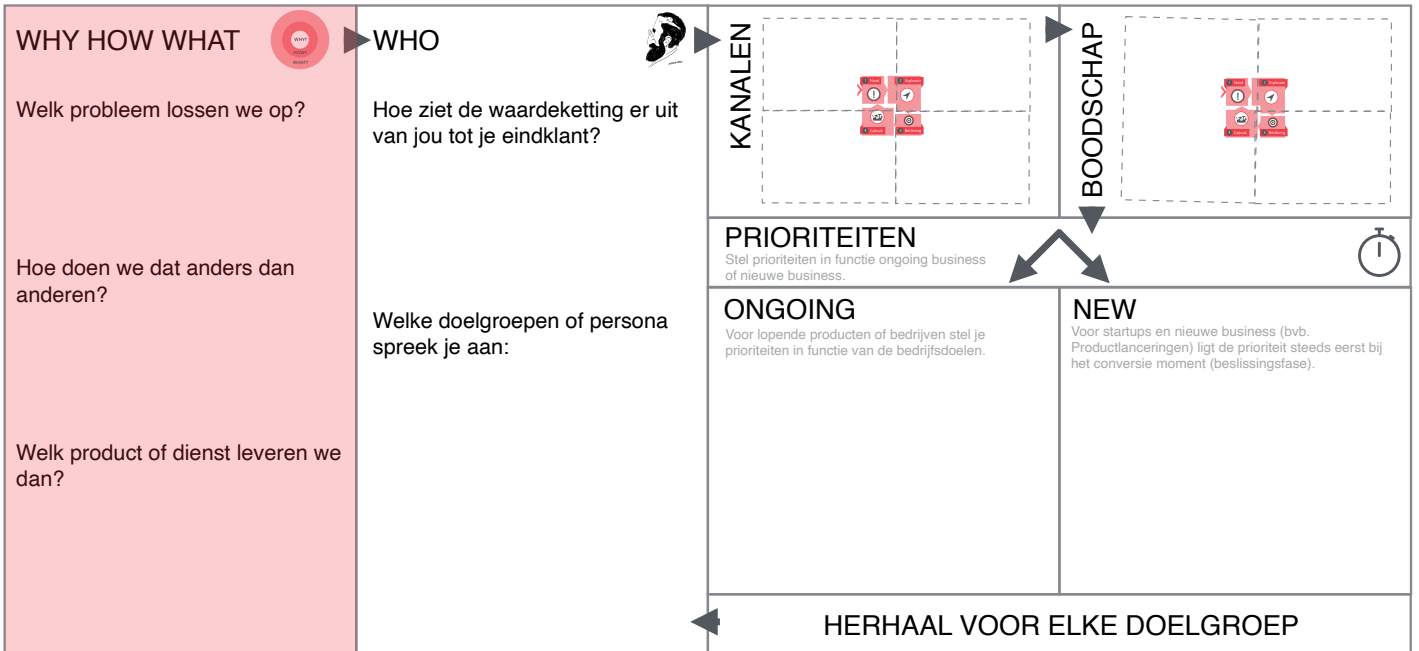
Een marketing plan bedenken je niet, dat bouw je



Strategie Canvas

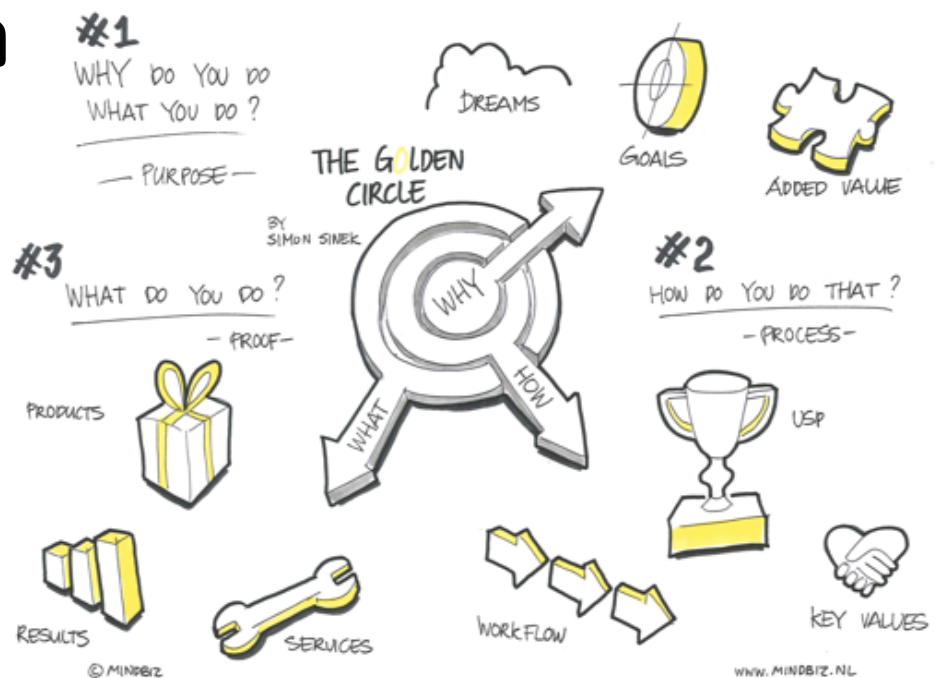


Strategie Canvas



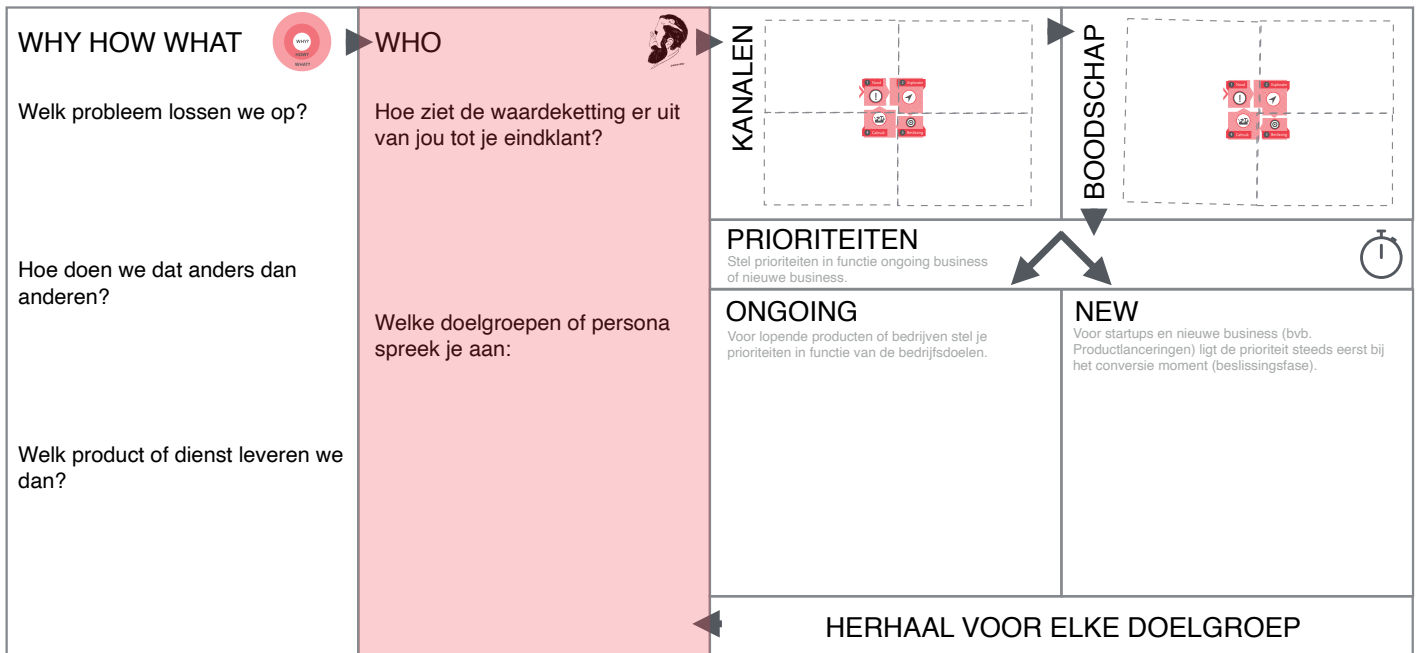
www.marketingbijbel.be/marketing-strategie-canvas

The Golden Circle



<https://www.youtube.com/watch?v=IPYeCitXpxw&t>

Strategie Canvas



www.marketingbijbel.be/marketing-strategie-canvas

Doelgroepen, stakeholders en ecosystemen



Digitale Doelgroep

- Vertrek vanuit de klant
- Denk in termen van noden van de klant
- Welk probleem los jij op voor de klant?

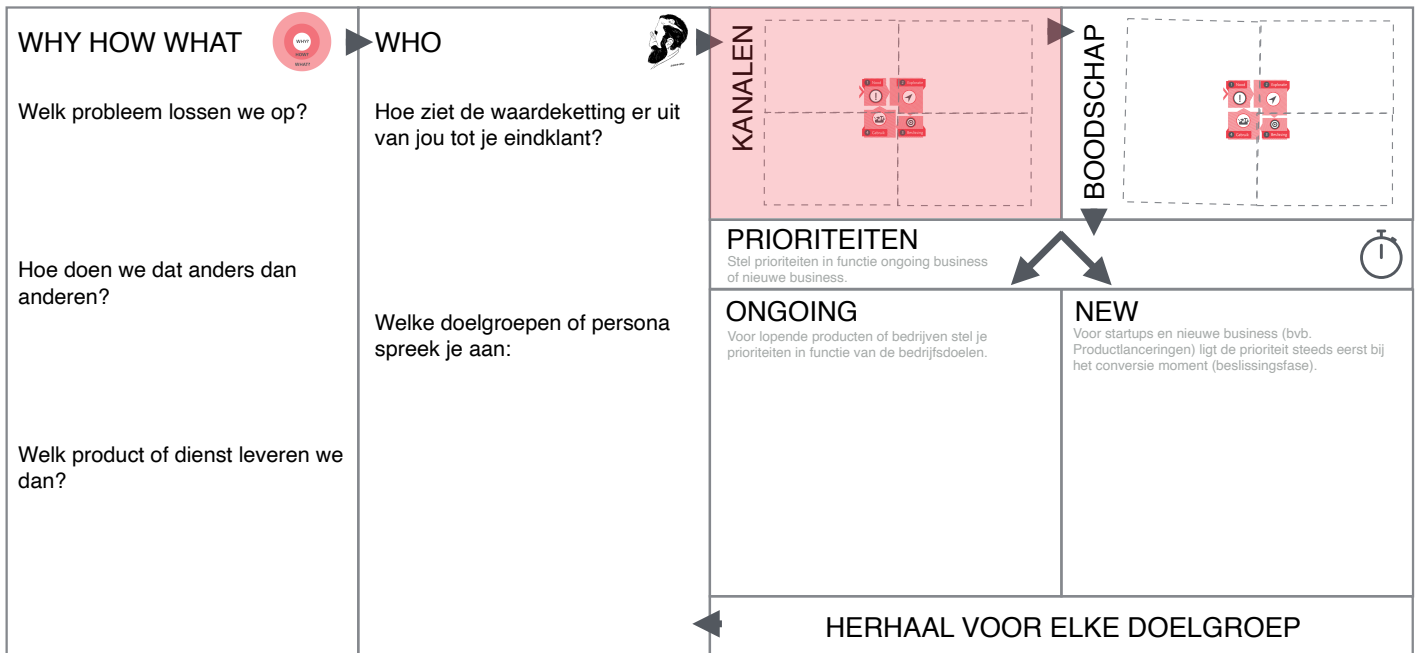


Ontwikkel Buyer Persona

WHAT'S ON A MAN'S MIND



Strategie Canvas



www.marketingbijbel.be/marketing-strategie-canvas

Customer Journey



Customer Journey



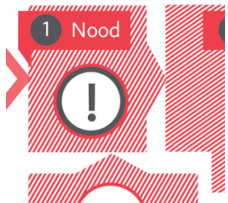
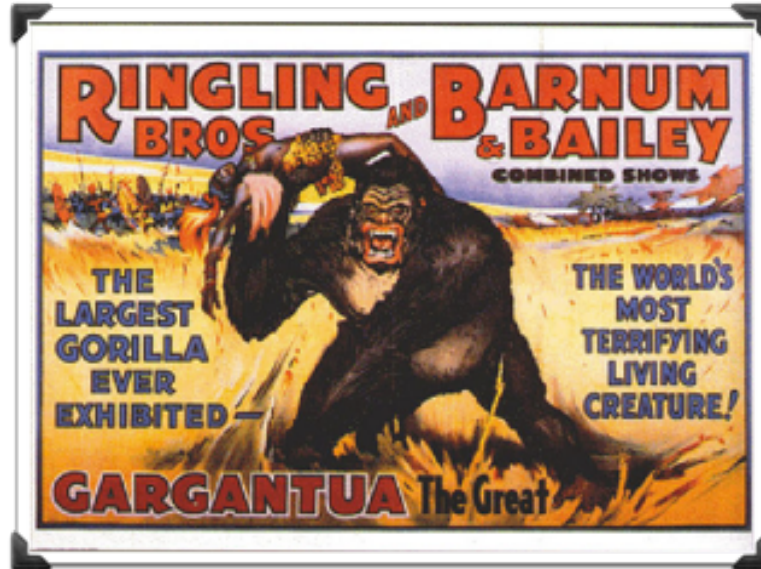
Customer Journey

1e iteratie





Geen verkoop zonder behoefte



Geen verkoop zonder behoefte

- ACTIEVE behoefte versus LATENTE behoefte
- Welk probleem los je op?



Geen verkoop zonder behoefte

- Kanalen:
 - Adverteren
 - Sociale media (ads or community mgt)
 - Content marketing
 - (online) PR / Influencer marketing
 - ...

facebook.



Instagram

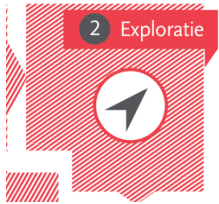


Medium



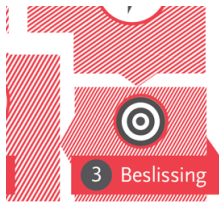
Geen verkoop zonder kennis





Geen verkoop zonder kennis

- Kanalen:
 - Eigen Media (website, app, ...)
 - Search Engines (helpen bij de zoektocht)
 - Verschillende types
 - Natural vs Betaalend
 - Andere



Kopers op zoek naar gemak





Kopers willen snel een oplossing

- Kanalen:
 - POS
 - Mobile (als brug tussen fysiek en online)
 - Website (conversie gericht)
 - Email marketing



Na-verkoop wordt voor-verkoop

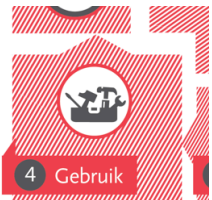


Thank You!



Na-verkoop wordt voor-verkoop

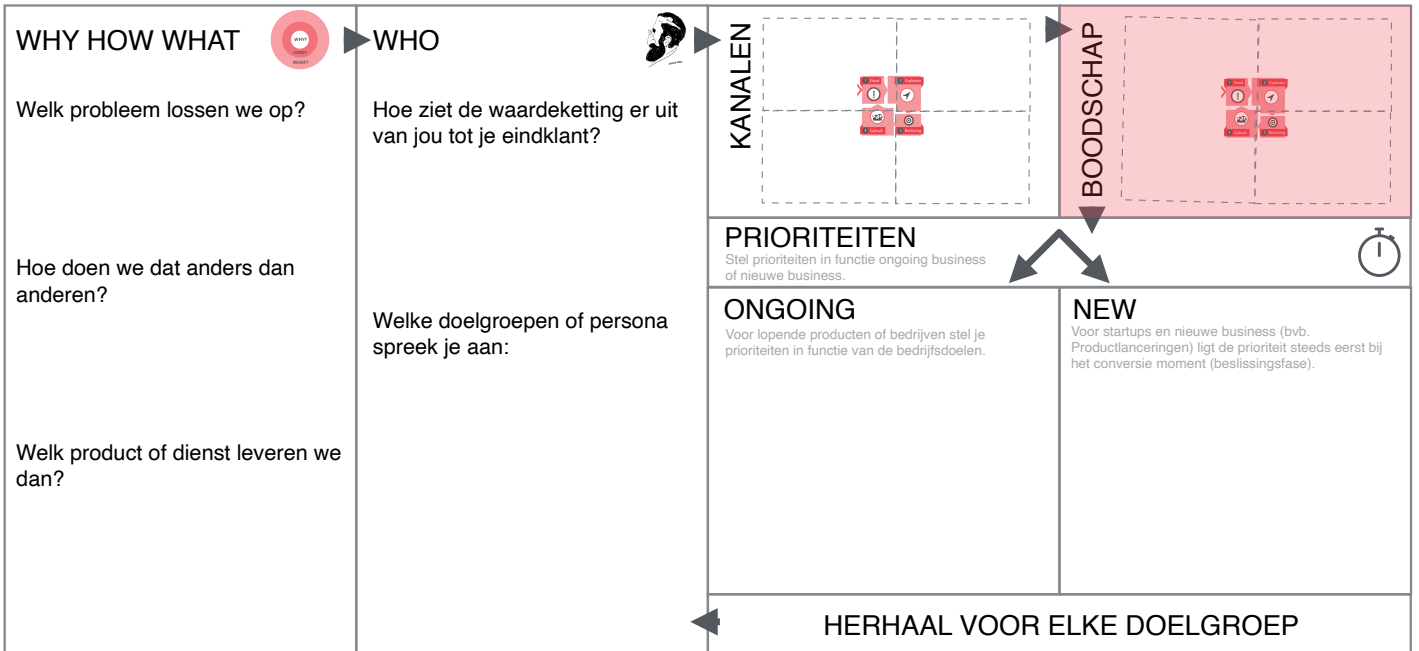
- Help ontevreden klanten verder
- De ervaring van een tevreden klant is een opportuniteit voor:
 - CONVERSATIE
 - CONTENT CREATIE



Na-verkoop wordt voor-verkoop

- Kanalen:
 - Social Media
 - Website (service en content gericht)
 - Email marketing (relatie bouwen)

Strategie Canvas

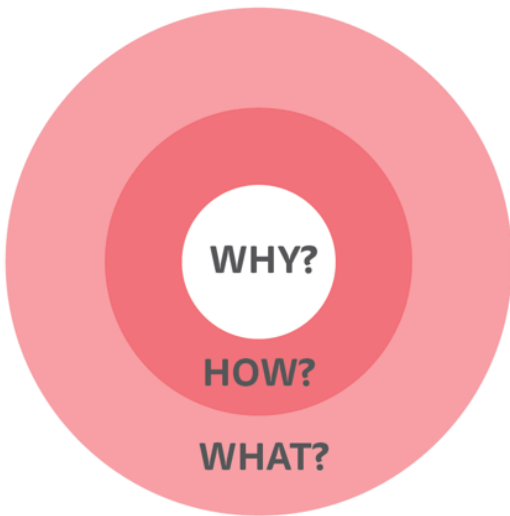


www.marketingbijbel.be/marketing-strategie-canvas

Customer Journey 2e iteratie

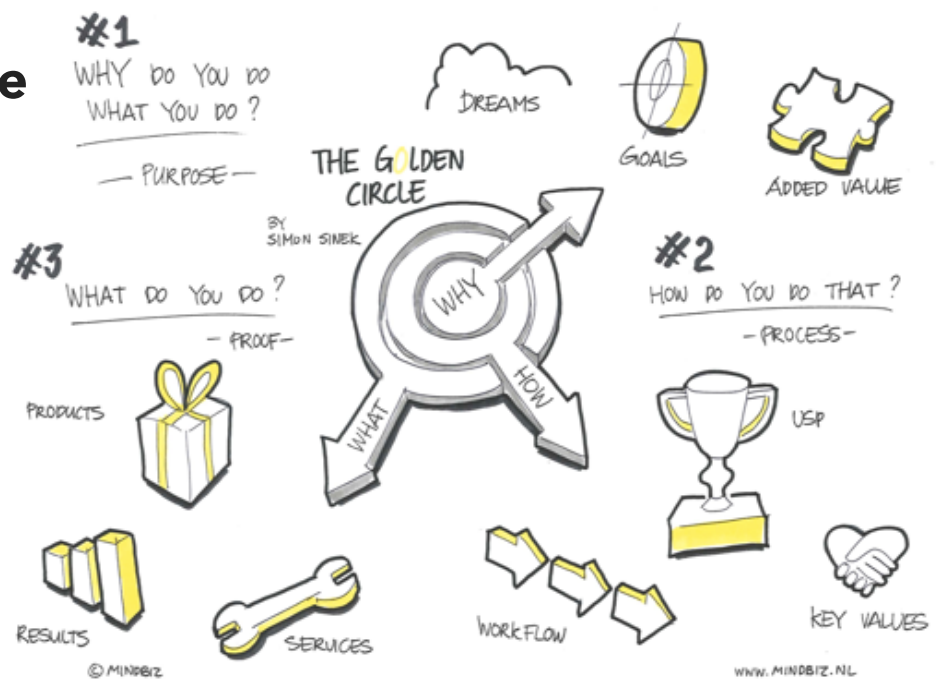


The Golden Circle



Authentiek

The Golden Circle



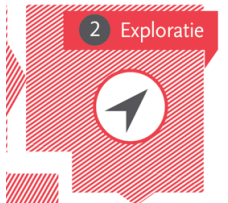
Relevant





Nood of Behoefte

- Welk probleem los je op?
- Waar is je klant mee bezig?
- Wat triggert de klant om een oplossing te zoeken?



Exploratie

- Welke antwoorden zoekt je klant?
- Waarom zou de klant niet kopen?
- Wat zijn beslissingscriteria?



Beslissing of Conversie

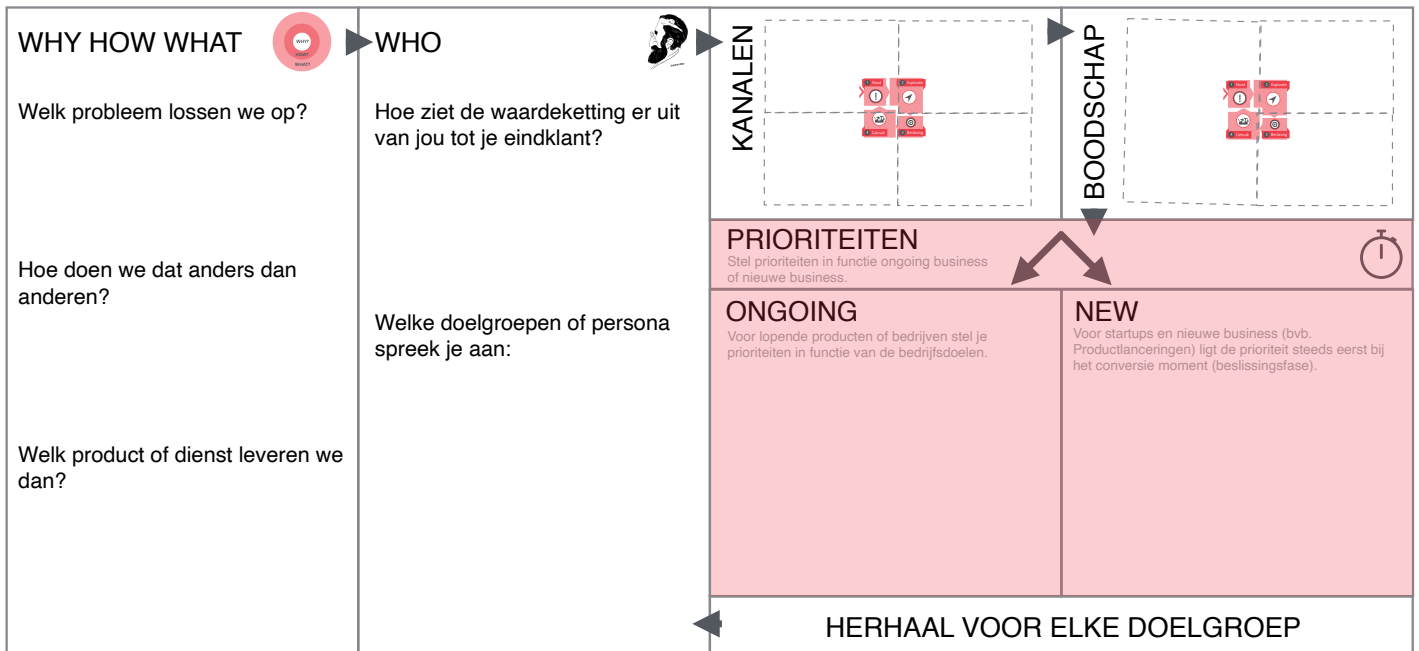
- Wat is de waarde van jouw oplossing?
- Wat zijn de 'benefits'?
- Wat zijn de 'features'?



Gebruik

... terug naar "WHY" boodschappen

Strategie Canvas



www.marketingbijbel.be/marketing-strategie-canvas

Scenario 1: Going Concern

- Je organisatie draait, er wordt marketing gedaan en sales gegenereerd.
- Prioriteiten:
 - Evalueer sterktes en zwaktes
 - Match je plan met je marketing doelstellingen
 - Identificeer opportuniteiten tov concurrenten



Scenario 2: New Business

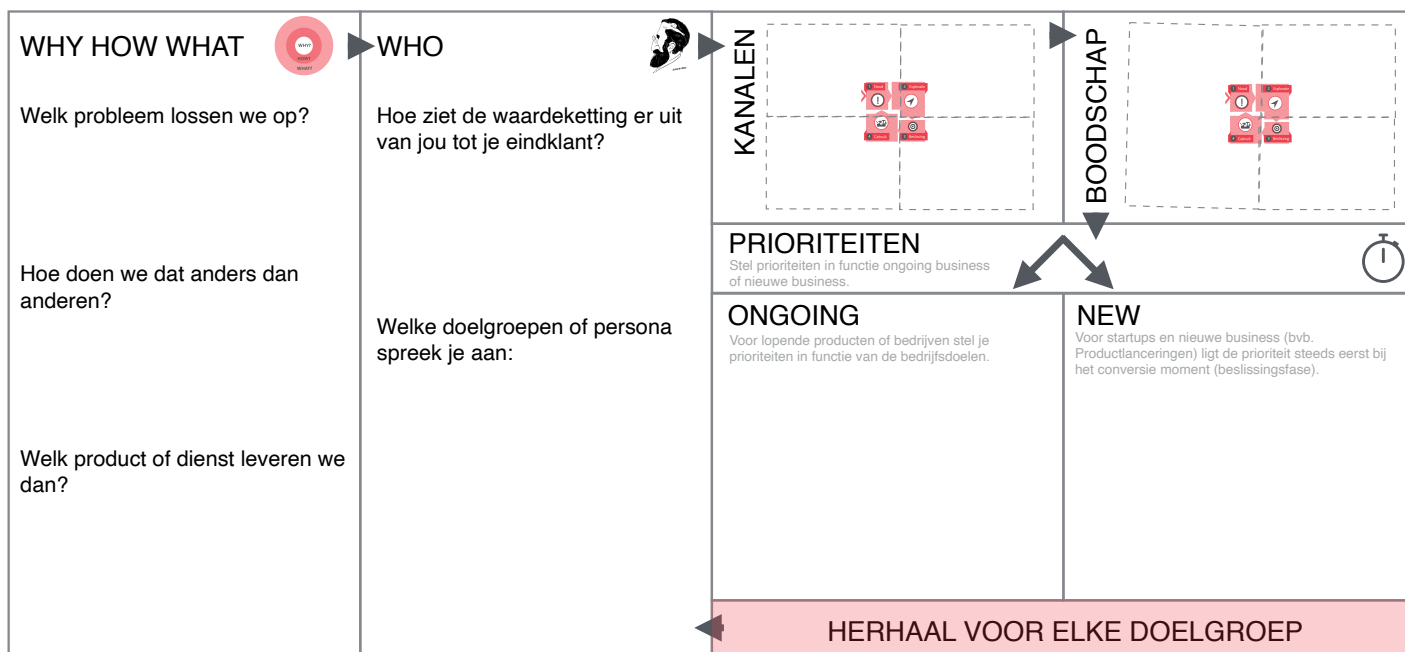
- Je start met marketing van een blanco blad, lanceert een nieuw product of boort een nieuwe markt aan.
- Prioriteiten:
 - Start bij het conversie moment
 - Verzorg je eerste klanten en verzamel feedback
 - Genereer leads in de exploratie fase



Customer Journey



Strategie Canvas



www.marketingbijbel.be/marketing-strategie-canvas

Ben ik niets vergeten, checklist

- Mobile:
Werkt alles tip top op een smartphone?
- Customer Centric:
is customer succes, service, etc een kernbegrip?
- Opportuniteiten:
 - Voice first
 - Video
 - Marketing Automation
 - Content Marketing
 - Influencers
 - Internet of things
 - Data / Artificial Intelligence

Bedankt voor je tijd en succes met je marketing strategie!

www.marketingbijbel.be

www.thinkwithpeople.be



Bert Van Wassenhove



@ibert



Bert Van Wassenhove - Venture Publisher

Voor je verder gaat

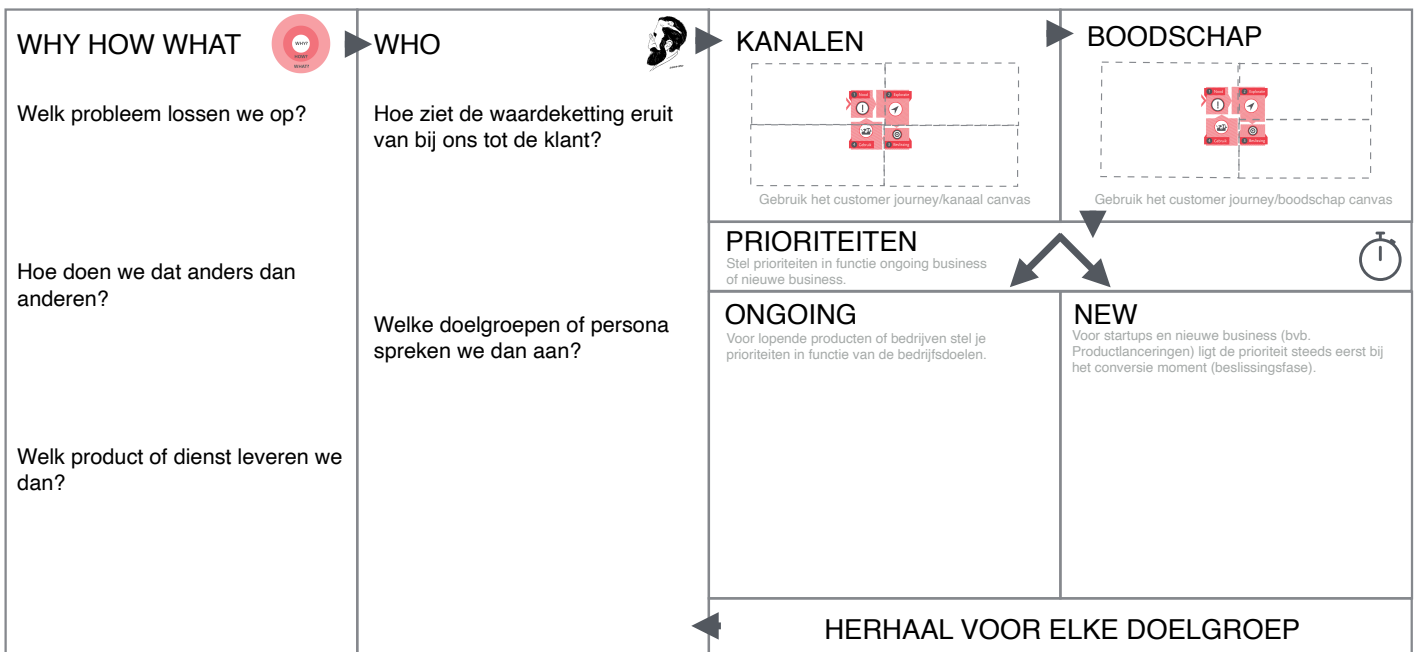
- Download het marketing strategie canvas en druk het af, dan kan je meteen al je eigen case testdraaien. (of open de mural template)
- Download ook de presentatie, en druk die eventueel af als je dat helpt om je inzichten te versterken.
- Extra documentatie bekijk je best na de sessie.



PRINT CANVAS

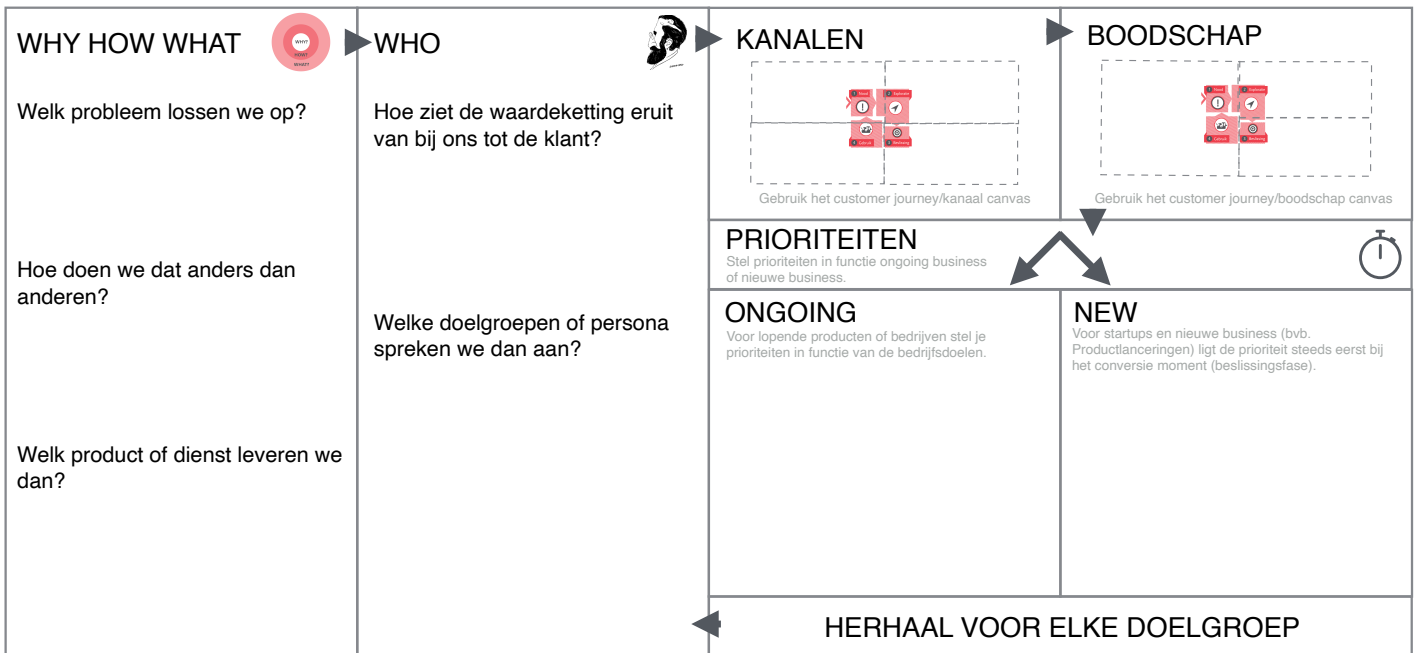
Marketing Strategie Canvas

www.marketingbijbel.be/marketing-strategie-canvas



De mural.co versie van het canvas is een handige manier om online samen te werken met collega's of coaches.

Marketing Strategie Canvas

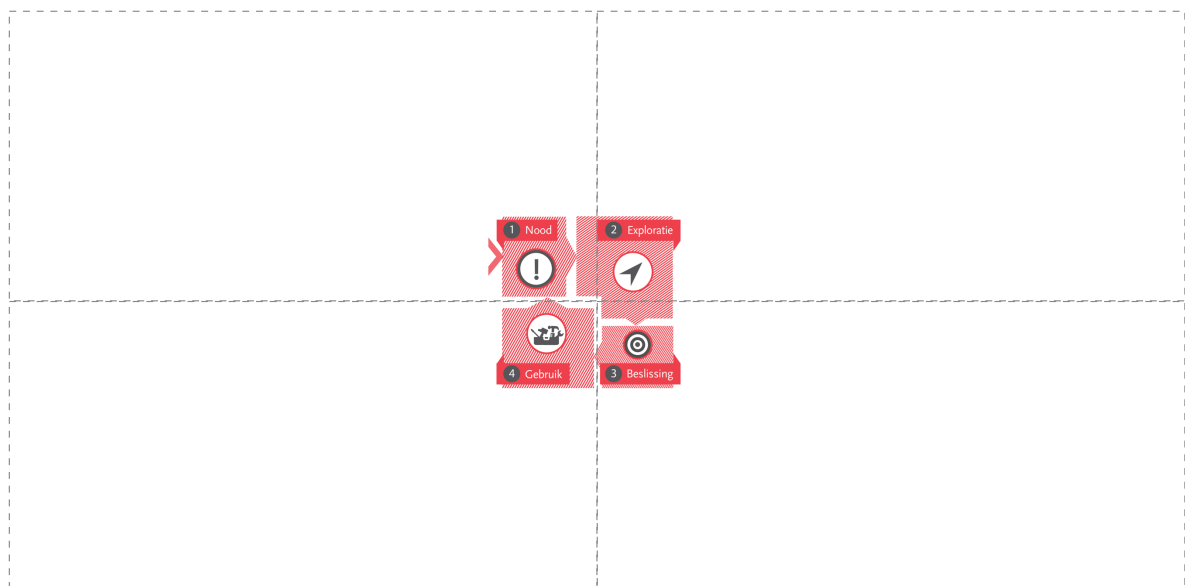


Book een online review sessie met Bert Van Wassenhove op www.thinkwithpeople.be/marketing-strategie-canvas-informatie

Customer Journey Kanalen Canvas

DOELGROEP:

KANALEN: Via welke kanalen bereik je deze doelgroep in de verschillende fases van de customer journey?



Customer Journey Boodschap Canvas

DOELGROEP:

BOODSCHAP: Welke boodschap breng je in elk van de fases?

