wrs.finance
voor meer inzicht

MARKETINGKAARTEN

Gebruik van de tool
Template
Voorbeeld

© InnoValor, 2018

Marketingkaarten

De Marketingkaarten helpen je te bepalen wat nodig is om jouw bedrijf zo goed mogelijk in beeld te brengen bij je klanten. Elke kaart geeft je een voorbeeld over hoe je je marketingbericht zou kunnen opbouwen. Met een heldere boodschap kun je je klanten beter bereiken.

Tips voor gebruik

Je kan de Marketingkaarten zelf gebruiken, maar het is effectiever als je dit doet met een groep, zoals collega's of experts in je domein.

Print de template en de Marketing kaarten uit om te gebruiken in een brainstorm. Als je denkt aan een format, kanaal of een ander element dat niet op een kaart staat, schrijf deze dan zelf op in je canvas. Laat je inspireren door het voorbeeld van ReadID en leer van de praktische toepassing van de Marketing Kaarten.

Gebruik van de tool

De Marketingkaarten geven inspiratie bij het opstellen van een marketingbericht voor je (potentiële) klanten. Volg de onderstaande stappen om je marketingstrategie te bepalen.

Stap 1: klanten

Omschrijf je (potentiële) klanten die je bericht zullen ontvangen. Maak deze groep specifiek door karakteristieken toe te voegen zoals leeftijd, geslacht, levensstijl en interesses. Houd het wel simpel en gebruik niet teveel woorden.

Stap 2: product of dienst

Beschrijf het product of de dienst waarvoor je het bericht maakt. Marketingberichten worden gebruikt om het aanbod van een bedrijf zichtbaar te maken. Wil je het bericht niet voor een specifiek product of dienst maken, dan kun je deze stap overslaan.

Stap 3: doelen

Met je klanten en producten in gedachten kunt je de doelen van je bericht vastleggen. Zorg dat je bericht is toegespitst op je doel. Wat wil je bereiken met het bericht? Wat moeten je (potentiële) klanten doen of denken zodra ze het bericht hebben gehoord? Wil je meer omzet of meer zichtbaarheid in de markt?

Stap 4: formaat

Selecteer de stijl die het beste past bij jouw bericht. Hoe wil je je boodschap kenbaar maken aan je (potentiële) klanten? Wordt het een video, een infographic of een e-mail?

Stap 5: kanaal

Selecteer de kanalen om je bericht te verspreiden. Je bericht moet op de een of andere manier naar je (potentiële) klanten

© InnoValor, 2018

worden gebracht. Je zult een kanaal moeten kiezen. Bijvoorbeeld: geef je de voorkeur aan sociale media of meer traditionele kanalen zoals televisie?

Stap 6: inhoud

Kies de inhoud van jouw bericht. Je bericht moet ergens overgaan, dus je moet bedenken welke inhoud je (potentiële) klanten aanspreekt. Zien deze het liefst een quiz, een experiment, een gids of een product?

Stap 7: metrieken

Kies de juiste metrieken om je doelen meetbaar te maken. De enige manier om erachter te komen of je doelen bereikt zijn is als je ze meet. Je moet weten wat je wilt weten en hebt metrieken nodig die het succes van je bericht meten. Wil je het aantal nieuwe klanten voor je websites meten? Het aantal positieve beoordelingen? De gemiddelde omzet per klant? Het aantal Facebook likes?

Stap 8: emoties

Selecteer de emoties die je wilt opwekken bij je klant. Je bericht moet de aandacht van je (potentiële) klant trekken en een bepaalde emotie bij deze klant aanspreken. Wil je dat je klanten jouw bericht verhelderend, verrassend of cool vinden?

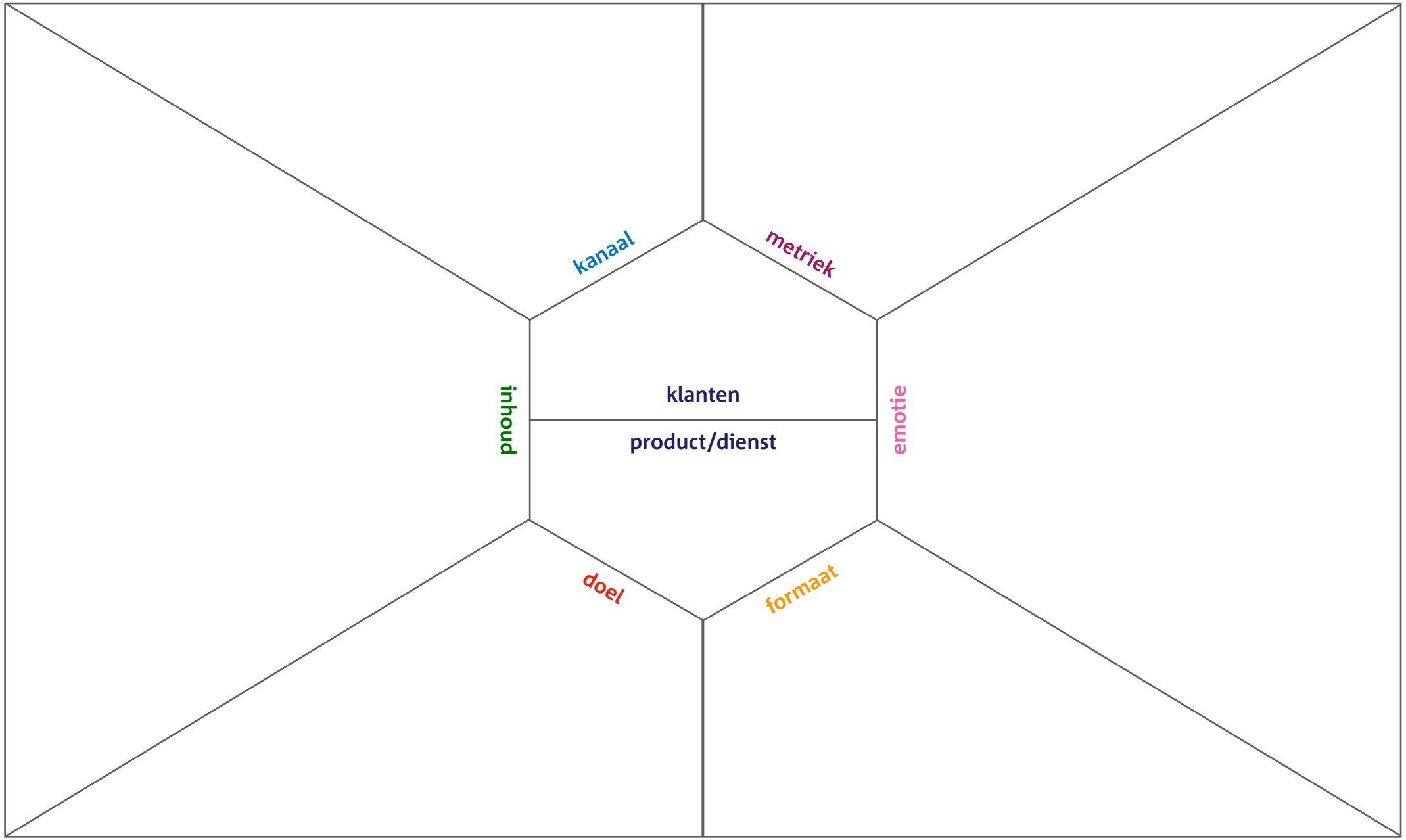
Stap 9: conclusie

Kijk naar alle Marketingkaarten die je op tafel hebt gelegd. Sluiten de individuele kaarten op elkaar aan? Bijvoorbeeld: meten de metrieken of je gekozen doelen gehaald worden?

© InnoValor, 2018

marketingkaarten

naam _____



datum _____

wrs.finance

Voorbeeld

industrie	Software Development
producten & diensten	Een app waarmee je NFC in identiteitsbewijzen kunt lezen
bedrijfs-grootte	15 medewerkers
omzet	€ 1.500.000
locatie	Enschede

ReadID is een klein softwarebedrijf dat een applicatie heeft met technologie voor mobiele identiteit verificatie. Dit maakt het mogelijk om de informatie van de contactloze RFID chip in identificatiebewijzen uit te lezen met een NFC smartphone. De ReadID applicatie is een interessante dienst voor dienstproviders die de identiteit van hun klanten op een snelle en simpele manier moeten verifiëren. ReadID maakt het op afstand identificeren van klanten met een smartphone mogelijk. Klanten moeten niet naar een fysieke locatie met hun identiteitsbewijzen, maar kunnen zichzelf identificeren met hun smartphones. ReadID bespaart klanten tijd en geld aangezien het proces van het identificeren veel korter is.

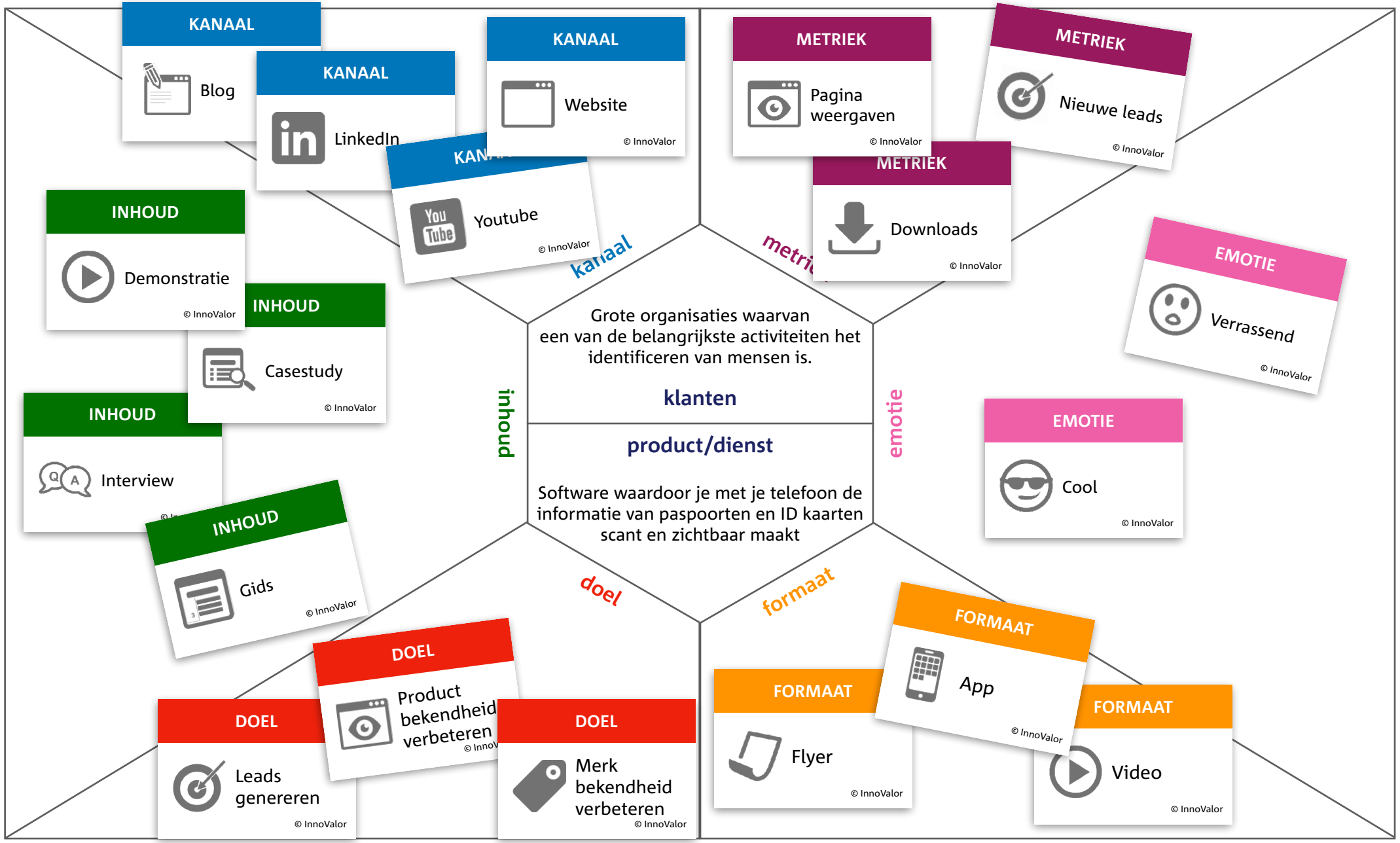
Marketing kaarten voor ReadID

In het voorbeeld zien we hoe ReadID de marketing gaat aanpakken. Midden in op het canvas staat een productomschrijving en een omschrijving van de klanten die ReadID wil benaderen voor hun product. Vanuit deze gedachte worden de andere vlakken ingevuld. Bijvoorbeeld, wat zijn de marketingkanalen die aansluiten bij de (potentiële) klanten? Welke emoties willen ze oproepen met de boodschap? Welk doel heeft de marketing?

© InnoValor, 2018

marketingkaarten

naam ReadID



datum _____

wrs.finance