



De snelle strategie checklist

WENDY OUDE VELDHUIS

WWW.BUREAUSNUGGER.NL



Even voorstellen...

Hi! Mijn naam is Wendy Oude Veldhuis en ik help MKB-ers met het opzetten of verbeteren van hun marketing. Dat doe ik door middel van 1 op 1 coaching.

Daarnaast volg ik de opleiding tot **beïnvloedingspsycholoog**. Ik geef marketing masterclasses (bijv. over zichtbaarheid in de media, zakelijk vloggen en marketingpsychologie) en je kunt me inzetten als spreker over diverse onderwerpen.

Ben jij benieuwd hoe je zelf snel aan de slag kunt met jouw marketing en boodschap? Ik heb een handige checklist voor je opgesteld zodat je hopelijk snel meer duidelijkheid krijgt over jouw strategie! Vul 'm in, print uit en check je samenvatting geregeld. Zo weet je altijd waar je aan werkt en op welke manier.

Veel plezier van de checklist!

Waar doe je het voor?

Met een helder doel voor ogen, weet je waar je heen gaat. Vul de onderstaande vragen in voor jouw business en je krijgt een helder beeld van waar je naartoe werkt. Formuleer je antwoorden specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdsgebonden.

Wat wil jij over 5 jaar bereikt hebben?

Wat wil jij over 6 maanden bereikt hebben?

Wat ga je doen om die doelen waar te maken? Wie of wat heb je daarvoor nodig? Wat is de eerste stap die je gaat zetten om je 6-maanden doel te bereiken? En de tweede?



Schrijf hieronder de eerste drie stappen op

1

2

3

Van wie word jij blij?

Van welke klanten zou jij superveel energie krijgen? Welke kenmerken heeft jouw ideale klant? Wat voor type mens is het? Waar is hij of zij gevestigd? Hoe oud is je klant? Met andere woorden: wie is jouw ideale klant precies?

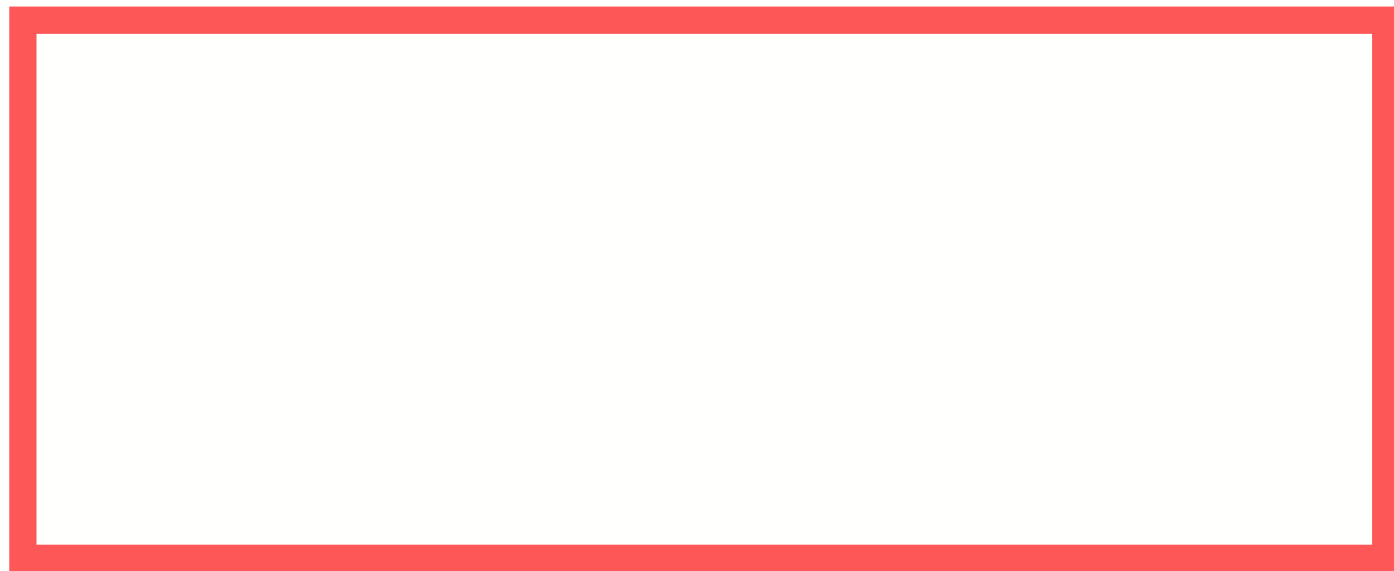
Schrijf hier op hoe jouw ideale klant heet, in welke branche hij/zij zit, hoe oud hij/zij is, welke kanalen hij/zij gebruikt, welke voorkeuren hij/zij heeft etc. Probeer specifiek te zijn en richt je op een persoon en niet op een bedrijf. Bedrijven zijn geen doelgroep, personen binnen een bedrijf wel.



Hoe anders ben je?

Waarin ben jij anders dan anderen? Wat heb jij dat je concurrent niet heeft? Welke persoonlijke eigenschappen bezit je die bijzonder zijn? Welke ervaringen en kennis heb je en welke succes heb je gehad? Waar in ben jij uniek? Vul in....

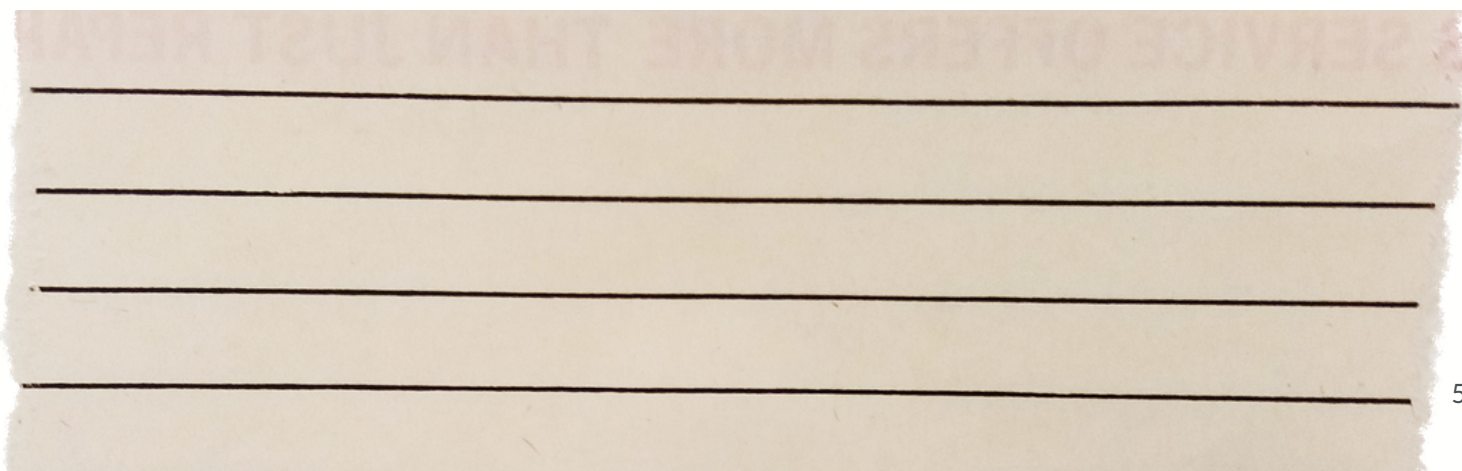
Alleen ik kan mijn klanten dit bieden...



En wat doe jij?

Zo'n irritante vraag op elke netwerkbijeenkomst. Het boeit mensen namelijk vaak niet 'wat jij doet'. Ze willen wél graag weten of je wellicht een oplossing zou hebben voor hun probleem. Daar ligt meteen de kracht van jouw boodschap. Want heb je een goed antwoord op deze netwerkbijeenkomstvraag? Dan heb je een goede intro, een leuk gesprek en wellicht een waardevolle nieuwe connectie! Wat wil jij je doelgroep vertellen over je bedrijf als je maar tien seconden de tijd zou hebben?

Wat is voor jou belangrijk in je business? Wat wil je graag uitdragen? **Wat is je oplossing voor welk probleem?** En voor welke groep mensen? Dit is je boodschap, schrijf hem hieronder op.

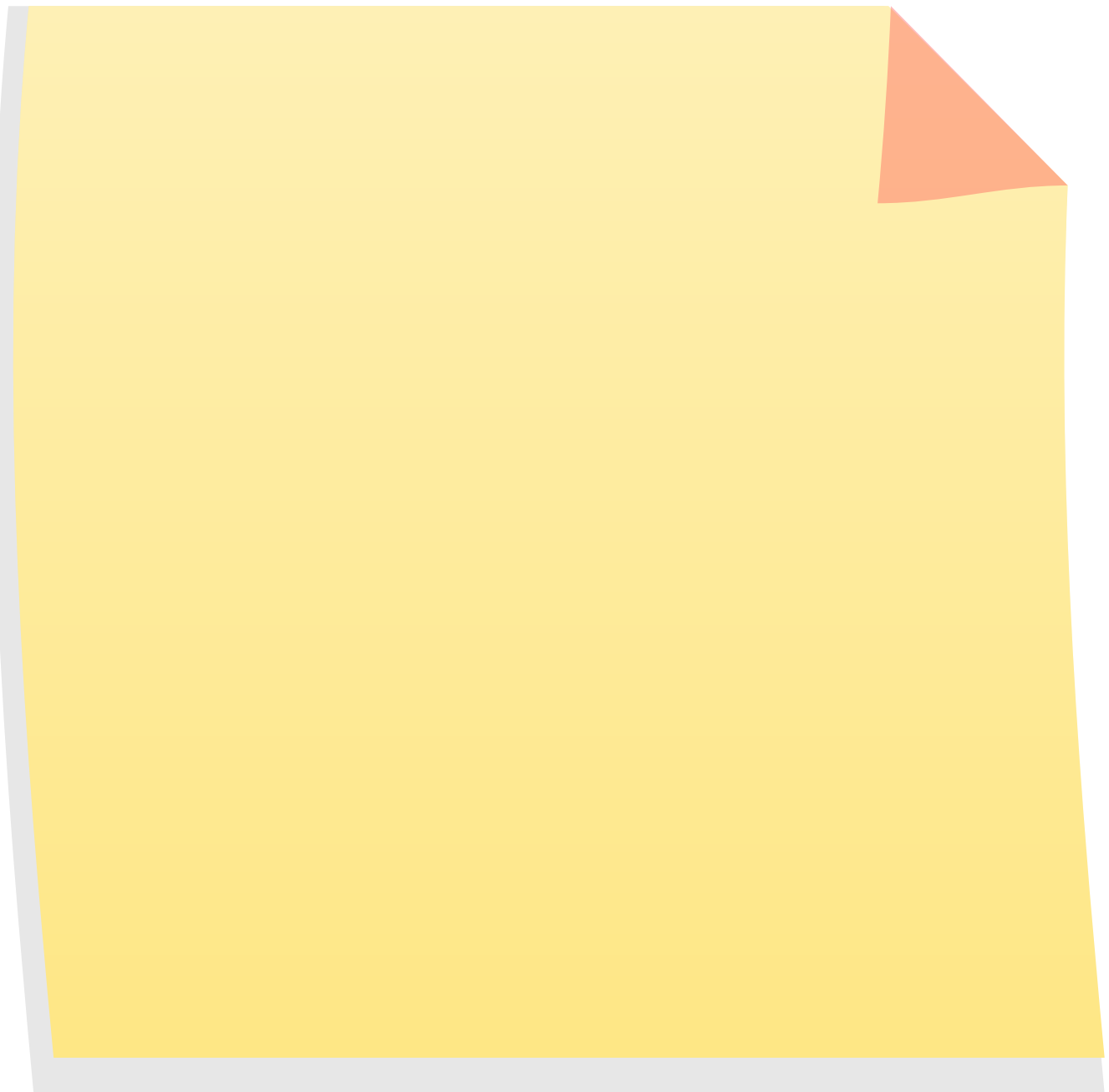


Jouw manier...

De manier waarop je iets vertelt, maakt jou authentiek. Wat is 'jouw' manier van vertellen, praten en schrijven? Voel je je thuis bij 'u' of 'je'? Ben je informeel of formeel? Gebruik je vakjargon of hou je het laagdrempelig? Zoek je de grens op of hou je het veilig?

Praat en schrijf zoals jij graag communiceert met bekenden. Je aanpassen aan de doelgroep is mooi, maar dat is niet altijd wie jij bent. Probeer jouw stijl van communiceren hier samen te vatten. Wat is jouw tone of voice?

Zo communiceer ik:



Waar vindt de doelgroep jou?

Welke marketingkanalen gebruik je zelf graag? Waar ben jij enthousiast over? En op welke kanalen is jouw doelgroep aanwezig? Kruis je voorkeuren aan en maak dan een keuze voor 2 tot 3 kanalen waar jij zichtbaarder gaat worden met jouw business. Zoals je ziet staan er ook veel kanalen tussen die geen geld kosten, dus 'dat kost teveel geld' is geen excuus ;)

Je hebt vast genoeg te vertellen op basis van wat je op de voorgaande pagina's hebt ingevuld...
Let's go!

- | | |
|--|--|
| ☐ Facebook | ☐ Gastblogs |
| ☐ YouTube | ☐ Podcast |
| ☐ Instagram | ☐ Brochures/folders |
| ☐ LinkedIn | ☐ Events |
| ☐ Snapchat | ☐ Adv. in krant of HaH bladen |
| ☐ Tiktok | ☐ Adv. in magazines |
| ☐ E-mailmarketing | ☐ Adv. in vakbladen |
| ☐ What's app | ☐ Autobelettering |
| ☐ Direct mail | ☐ Sponsoring |
| ☐ Outdoor media | ☐ Merchandise |
| ☐ (Regionale) tv | ☐ Google Ads |
| ☐ (Regionale) radio | ☐ Telemarketing |
| ☐ Display advertising | ☐ Anders: |
| | ☐ Anders: |





Kun je hulp gebruiken?

Heb je de vragen in de checklist met plezier beantwoord? Tof, want ik vind het superleuk als ik andere ondernemers en (marketing)-managers kan inspireren. Dus bedankt dat je deze checklist hebt gebruikt!

Veel ondernemers in het MKB worstelen met hun marketing. Jij misschien ook wel. Het is onoverzichtelijk voor je en er zijn zoveel verschillende kanalen. En met welke boodschap haal je nou die leuke klanten binnen?

Blijf niet langer dwalen in je gedachten. Je kunt altijd een gratis intake inplannen om te kijken of marketingcoaching iets is voor jou. We gaan dan samen aan de slag met jouw vraagstukken. Ik beloof je focus, inspiratie en actie!

Stuur me gerust een berichtje via wendy@bureausnugger.nl.

Hartelijke groet,
Wendy

Volg me hier ook!

