

Onderzoek

Marketingplan en verkoopstrategie

Onderzoek

(Product, concurrentie en gebruikers)



Marketingplan



Influencers

Onderzoeksvragen

Onderzoek concurrent

- Vind drie concurrenten die hetzelfde of een soortgelijk product aanbieden. Motiveer je keuze en laat de concurrenten visueel zien.
- Beschrijf en laat zien van iedere concurrent de prijs en positionering, de doelgroep en het marketingplan.
- Beschrijf en laat zien wat iedere concurrent uniek maakt.
- Leg uit welk van de drie marketingplannen geschikt zou kunnen zijn voor jou product en welke aanpassingen er nodig zouden zijn.

Onderzoek product

- Beschrijf het product in woord en beeld: verzamel minimaal drie bestaande beschrijvingen en foto's van hetzelfde of soortgelijke producten.
- Wat is het doel, nut of de toepassing van je product?
- Hoe, wanneer, waar en hoe vaak wordt je product gebruikt?
- Voor wie is je product bedoeld?
- Welke rol(len) speelt je product in het leven van de gebruiker?
- In welk goederencategorie(ën) valt jouw product?

Onderzoeksvragen

Doelgroeponderzoek + Persona

- Onderzoek in welke categorie goederen (producten) jouw product kan vallen en welke doelgroep daarbij past. Beschrijf alle mogelijkheden.
 - Kijk bij de concurrentie wie daar de doelgroep is. Beschrijf en laat dit zien dit per concurrent.
 - Maak een gedetailleerd doelgroeponderzoek gebaseerd op jouw onderzoek en een bijbehorende persona gebaseerd op demografische én psychografische gegevens.
- Gebruik NIET het doelgroeponderzoek-template dat je in het tweede jaar gebruikte: maak iets gebaseerd op je EIGEN inzicht.

Positionering/PVS

Voor (doelgroep)

Die (iets willen of nodig hebben)

Is (naam van het product)

Een (productsoort of vorm)

Dat (belangrijkste voordelen)

In tegenstelling tot (huidige alternatieven)

Is ons product (opsomming van onderscheidende kenmerken)

Marketingplan en verkoopstrategie

Onderzoek

(Product, concurrentie en gebruikers)



Marketingplan



Influencers

Doel – Lang

Welke doel wil ik bereiken?

Strategie – Medium

Wat is mijn plan om het doel te bereiken?

Tactiek - Kort

Welke middel zet ik in om het doel te bereiken?

Marketingplan*

Je marketingplan bevat alle informatie om je product met succes in je webshop te verkopen.

- 1.** SWOT analyse
- 2.** Doel van je webshop
- 3.** Doelgroep
- 4.** Brand (Tone of Voice – beeld, tekst, functionaliteit)
- 5.** Marketingmix (de 4 P's)
6. Budget
7. Planning

* Met dank aan de [Kamer van Koophandel](#)

Marketingplan – 1. SWOT

Je marketingplan bevat alle informatie om je product met succes in je webshop te verkopen.

1. SWOT analyse

Strenghts/Weaknesses/Opportunities/Threats

Bepaalt de levensvatbaarheid van je webshop.

2. Doel van je webshop
3. Doelgroep
4. Brand (Tone of Voice – beeld, tekst, functionaliteit)
5. Marketingmix (de 4 P's)
6. Budget
7. Planning

Opdracht 1

Maak een SWOT analyse voor jouw webshop. Neem daarbij het diagram als voorbeeld.

Intern

Sterke punten

- Wat doen we goed?
- Wat is er uniek aan onze organisatie?

Klantenservice:

Onze klantenservice is van wereldklasse in vergelijking met die van onze concurrenten, want wij hebben een NPS-score van 90.

Kansen

- Zijn er markthiaten in onze diensten?
- Wat zijn onze doelen voor dit jaar?

Marketingcampagne:

Om de zichtbaarheid van e-commerce te verbeteren, voeren we advertentiecampagnes op Youtube, Facebook en Instagram.

Extern

Zwakke punten

- Wat kan er verbeterd worden?
- Welke middelen kunnen onze prestaties verbeteren?

E-commerce zichtbaarheid:

Onze website is weinig zichtbaar wegens ons gebrek aan marketingbudget, en de transacties blijven dalen.

Dreigingen

- Zijn er veranderingen in de sector?
- Welke nieuwe marktendensen liggen in het verschiet?

Nieuwe concurrent:

Nu er binnen een maand een nieuwe concurrent op het gebied van de elektronische handel komt, zouden wij een daling van het aantal klanten kunnen zien.

SWOT ANALYSIS OF *Coca-Cola*

STRENGTHS

- Strong brand identity
- Good brand association and customer loyalty
- Dominant market share

OPPORTUNITIES

- Increase its presence in developing nations
- Expand on packaged drinking water- healthier options
- Market better the lower selling products

WEAKNESSES

- Over-reliance on sales of soft drinks
- Promotion of unhealthy products
- Water management

THREATS

- Water controversy
- Government regulations
- Reduction in demand for soft drinks



Marketingplan – 2. Doel

Je marketingplan bevat alle informatie om je product met succes in je webshop te verkopen.

1. SWOT analyse

2. Doel van je webshop

Wat wil je met de webshop bereiken? Omzet?
Naamsbekendheid? De wereld verbeteren?

3. Doelgroep

4. Brand (Tone of Voice – beeld, tekst, functionaliteit)

5. Marketingmix (de 4 P's)

6. Budget

7. Planning

Opdracht 2

Beschrijf in één alinea het doel van je webshop.



 **HEINEKEN**

**BREW A
BETTER
WORLD**

RAISE THE BAR 2030

Model is 6'2" wearing a size medium



Model is 6'2" wearing a size medium

By utilizing fabric scraps and recycled bottles, this 100% recycled garment reduces our reliance on virgin materials. Know better; do better. Fair Trade Certified™ sewn.



[Specs & Features](#)

Marketingplan – 3. Doelgroep

Je marketingplan bevat alle informatie om je product met succes in je webshop te verkopen.

1. SWOT analyse
2. Doel van je webshop

3. Doelgroep

[Hier plaats je je Persona]

4. Brand (Tone of Voice – beeld, tekst, functionaliteit)
5. Marketingmix (de 4 P's)
6. Budget
7. Planning

Opdracht 3

Toon de Persona die je naar aanleiding van je Gebruikersonderzoek hebt gemaakt.



Marketingplan – 4. Brand

Je marketingplan bevat alle informatie om je product met succes in je webshop te verkopen.

1. SWOT analyse
2. Doel van je webshop
3. Doelgroep

4. Brand

(Tone of Voice: hoe ervaar je het product – beeld, tekst, functionaliteit...)

Voorbeeld: Coolblue

De Coolblue [Brand Bible](#) en [Blauwdruk](#) kun je hier nog eens nakijken

5. Marketingmix (de 4 P's)
6. Budget
7. Planning

Opdracht 4

Maak naar aanleidingen wat je nu allemaal weet over je product een Woordweb en een Moodboard. Bepaal naar aanleiding van je Woordweb en Moodboard VIER kernwoorden.



Marketingplan – 5. Marketingmix

Je marketingplan bevat alle informatie om je product met succes in je webshop te verkopen.

1. SWOT analyse
2. Doel van je webshop
3. Doelgroep
4. Brand (Tone of Voice – beeld, tekst, functionaliteit)

5. Marketingmix (de 4 P's)

Product, Prijs, Plaats, Promotie

6. Budget
7. Planning

MARKETING MIX



PRODUCT



PRICE



PLACE



PROMOTION



Promotion

- Zoekmachines
- Social Media
- Email Marketing
- Influencer Marketing
- Affiliate Marketing
- Remarketing
- Contentmarketing
- Offline Marketing

Marketingplan – 6. Budget

Je marketingplan bevat alle informatie om je product met succes in je webshop te verkopen.

1. SWOT analyse
2. Doel van je webshop
3. Doelgroep
4. Brand (Tone of Voice – beeld, tekst, functionaliteit)
5. Marketingmix (de 4 P's)

6. Budget

Wat heb je nodig om je doel te bereiken: nu en de komende tijd?

7. Planning

Marketingplan – 7. Planning

Je marketingplan bevat alle informatie om je product met succes in je webshop te verkopen.

1. SWOT analyse
2. Doel van je webshop
3. Doelgroep
4. Brand (Tone of Voice – beeld, tekst, functionaliteit)
5. Marketingmix (de 4 P's)
6. Budget

7. Planning

Wanneer wil je welke doelen behalen?

Houd je resultaten in de gaten en reageer wanneer nodig.

Marketingplan en verkoopstrategie

Onderzoek

(Product, concurrentie en gebruikers)



Marketingplan



Influencers



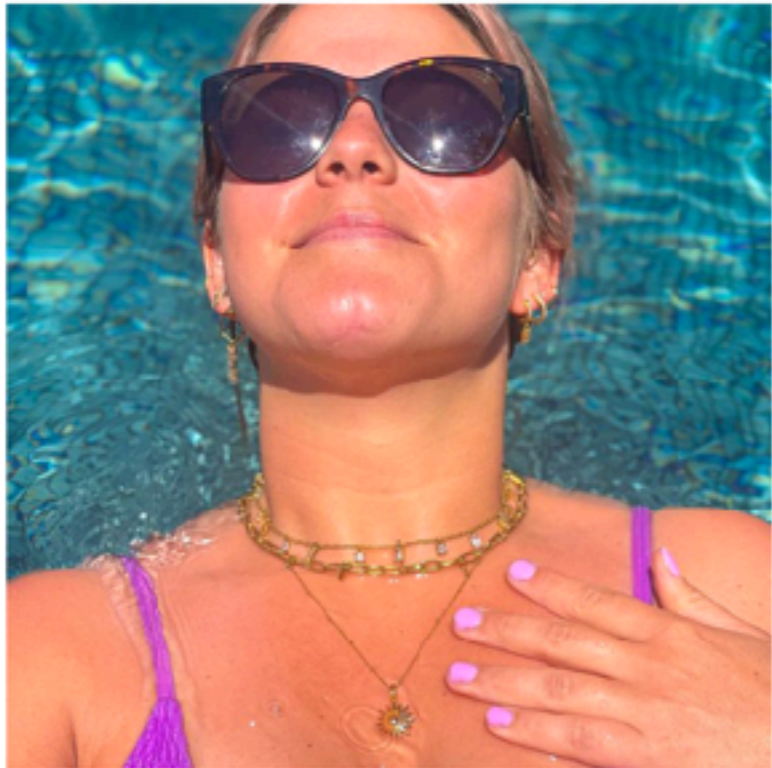
Promotion

- Zoekmachines
- Social Media
- Email Marketing
- Influencer Marketing
- Affiliate Marketing
- Remarketing
- Contentmarketing
- Offline Marketing

Wat is Influencer Marketing?

Influencer Marketing is een vorm van marketing waarbij je een persoon inzet die andere mensen kan beïnvloeden een product te kopen, een dienst af te nemen of merkbekendheid te stimuleren.

Deze personen zijn zeer actief op social media, ze hebben veel fans en/of volgers, en kunnen dus invloed uitoefenen op een specifieke doelgroep.





Linda Heikens

Spontane levensgenieter die het liefst aan de andere kant van de wereld op het strand ligt...



Macro-influencer

150k - 500k



Jurino Ignacio

Jurino verrast zijn volgers dagelijks met de lekkerste Caribische recepten en hartelijke...



Macro-influencer

150k - 500k



Manon van Os & Bram School

We are Bram (32) and Manon (31), an adventurous couple travelling full-time all over the...



Mid tier-influencer

50k - 150k



Kristina K

Erg geïnteresseerd in nieuwe, innovatieve beauty producten & houdt heel veel van fashion!...



Mid tier-influencer

50k - 150k



Eva de Vries

Met lekkere en écht makkelijke recepten voor elke thuiskok inspireert Eva dagelijks duizen...



Mega-influencer

500k - 1m



Evelien Langeveld

Hoi! Ik ben Evelien, de travel & lifestyle content creator achter Eef Explores. Met mijn b...



Macro-influencer

150k - 500k

Profiel van een Influencer

Selecteer de juiste influencer voor je webshop:

- Bereik: Beroemdheid of Micro-influencer?
- Past de Influencer bij je Brand én Doelgroep?
- Wat zijn de kosten?
- Is de Influencer betrouwbaar?

Opdracht 5

Beantwoord bovenstaande vragen en gebruik de antwoorden om een profiel te schetsen van je Influencer, zowel in tekst als in beeld. Je mag ook een bestaand Influencer voorstellen.



Wat lever je op?

1. Je beantwoord (beeld en tekst) de onderzoeksvragen voor **concurrentie onderzoek** en **productonderzoek**;
2. Je doet **doelgroeponderzoek** en ontwikkelt een **persona**;
3. Je schrijft een **conclusie** en een **aanbeveling** voor ieder van de drie onderzoeken;
4. Je schrijft een **Product Vision Statement** zoals getoond in het voorbeeld.
5. Maak de **vijf opdrachten** en gebruik het resultaat om een samenhangend Marketingplan te presenteren.

PDF (A4) - programma vrij

- Voorblad met titel, naam, datum;
- Inhoudsopgave;
- Paginering;
- Bronvermelding.

Wanneer lever je op?

Maandag 26 September 18:00 uur via teams.