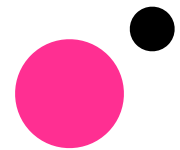




M09 Woocommerce!

ED-3 | 2026-2027

02 - Marketingplan



Marketingplan en verkoopstrategie

- Je leert (en maakt) een volledig **marketingplan** ontwikkelen voor jouw WooCommerce webshop
- Je gaat twee marketinguitingen naar keuze maken



Marketingplan



- **Doel – Lange termijn**

Wát wil ik bereiken?

- **Strategie – Medium termijn**

Wat is mijn plan om het *doel* te bereiken?

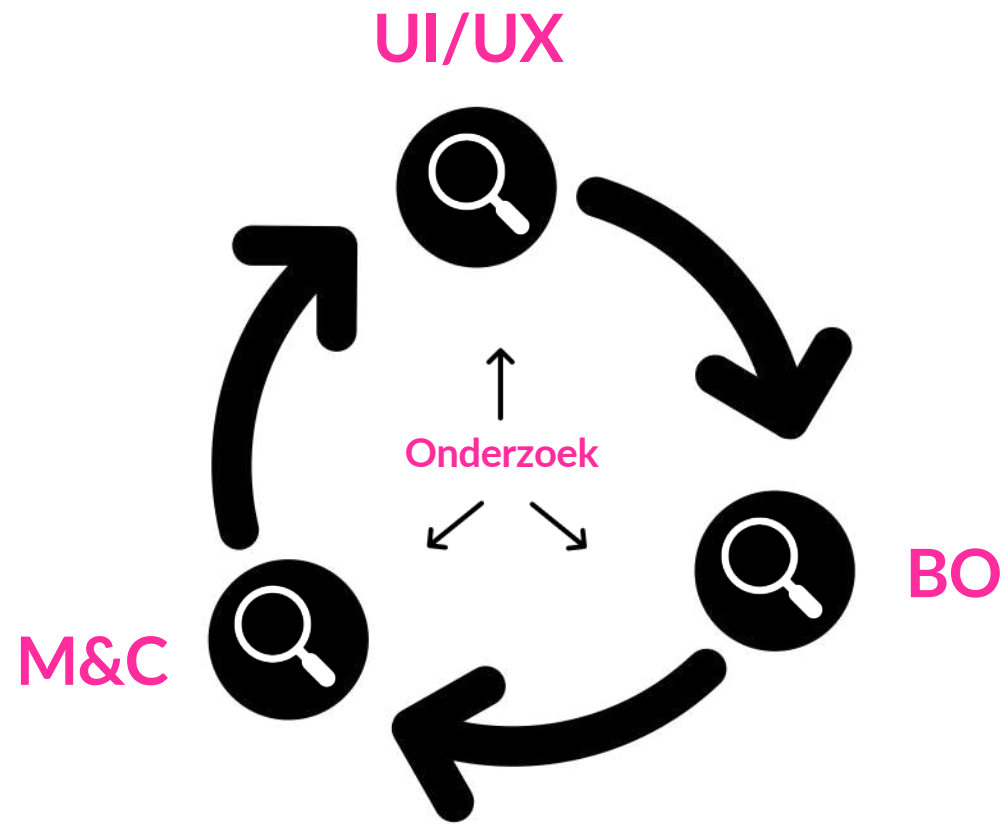
- **Tactiek – Korte termijn**

Welke *middel(en)* zet ik in?



Marketingplan en verkoopstrategie

-  **Onderzoek** Diverse onderzoeken
-  **Marketingplan** Concept en ideeën
-  **Marketingmix** Promotie via diverse kanalen





Marketingplan en verkoopstrategie



1. Onderzoeken
 2. Product Vision Statement
 3. Doelgroep + Persona
 4. Zakelijke SWOT analyse
 5. Doel van je webshop
 6. Situaties van jouw Doelgroep
 7. Het concept en de ideeën
 8. Brand (Tone of Voice – beeld, tekst, functionaliteit)
 9. Marketingmix
 10. Marketinguitingen
 11. Budget
 12. Planning
- Doen we binnen professionaliseren, in volgende periode*

.



Marketingplan en verkoopstrategie



1. *Onderzoeken*

2. *Product Vision Statement*

3. *Doelgroep + Persona*

4. **Zakelijke SWOT analyse**

5. **Doel van je webshop**

6. **Situaties van jouw Doelgroep**

7. **Het concept en de ideeën**

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

9. **Marketingmix**

10. **Marketinguitingen**

11. **Budget**

12. **Planning**

Doen we binnen professionaliseren, in volgende periode

.

● Marketingplan, de 3 hoofdonderdelen

- Onderzoek
- Marketingplan
- Marketingmix

● Marketingplan

- Marketingplan:
 - Zakelijke SWOT analyse
 - Doel van je webshop
 - Situaties van jouw Doelgroep
 - Jouw content en de ideeën



Zakelijke SWOT analyse

Je positie bepalen t.o.v. de concurrentie

Opfrisser: Zakelijke SWOT

INTERNE FACTOREN (veel eigen invloed)

S trength	-	S terkten
W eaknesses	-	Z waktes

EXTERNE FACTOREN (weinig eigen invloed)

O pportunities	-	K ansen
T hreats	-	B edreigingen (valkuilen)





Oefening: Tesla



Sterktes?

Zwaktes?



Kansen?

Bedreigingen?

Interne factoren = veel invloed op

Externe factoren = weinig invloed op



Oefening: Tesla



Sterktes

Eerste in de markt
Design
Mond op mond reclame

Zwaktes

Technisch onderhoud
Wereldwijde verspreiding
Elon Musk



Kansen

Voorsprong op de markt (?)
Innovatie
Maatwerk

Bedreigingen

Winstmarge
Duurzaamheid
Nieuwe spelers op de markt

Interne factoren = veel invloed op

Externe factoren = weinig invloed op

● Oefening: Elon Musk



Sterktes?

Zwaktes?



Kansen?

Bedreigingen?

Interne factoren = veel invloed op

Externe factoren = weinig invloed op

● Oefening: Elon Musk



Sterktes

Groot netwerk
Bekendheid
Pionier

Zwaktes

Wispelturigheid
Niet naar klanten luisteren
Geen managers kwaliteiten



Kansen

Nieuwe technologie omarmen
Consumentgedrag veranderen
Nieuwe groeiemarkt aangeboord

Bedreigingen

Social Media uitingen
Politiek

Interne factoren = veel invloed op

Externe factoren = weinig invloed op



Zakelijke SWOT analyse



Intern, veel invloed op

Sterke punten

1.

2

3.

Zwakke punten

1.

2.

3

Extern, weinig invloed op

Kansen

1.

2.

3.

Dreigingen

1.

2.

3.

Geef ook een argumentatie
waarom deze zakelijke SWOT
op deze manier is ingevuld



Doel van je webshop



“For HEINEKEN®, **Brew a Better World** also means empowering consumers by providing choice, transparency and with zero tolerance for the harmful use of alcohol.”

[Take Action](#) [Start a Repair](#)

[Shipping Information](#) ▼

[Shop](#) [Activism](#) [Sports](#) [Stories®](#)

patagonia

🔍 Search



The Climate Crisis Is Our Business



[Take Action](#) [Start a Repair](#)

[Shipping Information](#) ▼

[Shop](#) [Activism](#) [Sports](#) [Stories®](#)

patagonia

Q Search



**We guarantee
everything
we make.**

[View Ironclad Guarantee](#)



**We take
responsibility
for our impact.**

[Explore Our Footprint](#)



**We support
grassroots
activism.**

[Visit Patagonia Action Works](#)



**We keep your
gear going.**

[Visit Worn Wear](#)



**We give our
profits to
the planet.**

[Read Our Commitment](#)





Doel van je webshop



Je website dient naast

een commercieel doel ook een maatschappelijk belang

Beschrijf wat...

... *het commerciële doel* is van jouw webshop / producten

... *het maatschappelijke doel* is van jouw webshop / producten

Inclusief argumentatie



Situaties van jouw Doelgroep (gebruiker)

Iemand heeft nooit iets “zomaar opeens” nodig,
er is altijd een noodzaak



Situaties van jouw doelgroep



De doelgroep heb je onderzocht (vorige les),
hoé gaat hij de webshop gebruiken?

Kun je bedenken in welke **situaties** jouw
webshop/producten een uitkomst zijn?

Je gaat **3 verschillende** bedenken en uitwerken



Bedenk concrete voorbeelden, denk vanuit de gebruiker
Deze situaties kun je later gebruiken voor marketinguitingen

● Situaties van jouw doelgroep ●

Bijvoorbeeld webshop met stressverlagende middelen



Situatie:

● Situaties van jouw doelgroep ●

Bijvoorbeeld webshop met stressverlagende middelen



Situatie: Toetsweek, examen, andere stressperiode.
Weinig slaap maar je moet wel fris zijn

Aankoopmoment:

● Situaties van jouw doelgroep ●

Bijvoorbeeld webshop met stressverlagende middelen



Situatie: Toetsweek, examen, andere stressperiode.
Weinig slaap maar je moet wel fris zijn

Aankoopmoment: op zoek naar snelle oplossing.
Bijvoorbeeld een slaapspray, rustgevende thee, blauwlicht bril

Waarom aansprekend:

● Situaties van jouw doelgroep ●

Bijvoorbeeld webshop met stressverlagende middelen



Situatie: Toetsweek, examen, andere stressperiode.
Weinig slaap maar je moet wel fris zijn

Aankoopmoment: op zoek naar snelle oplossing,
Bijvoorbeeld een slaapspray, rustgevende thee, blauwlicht bril

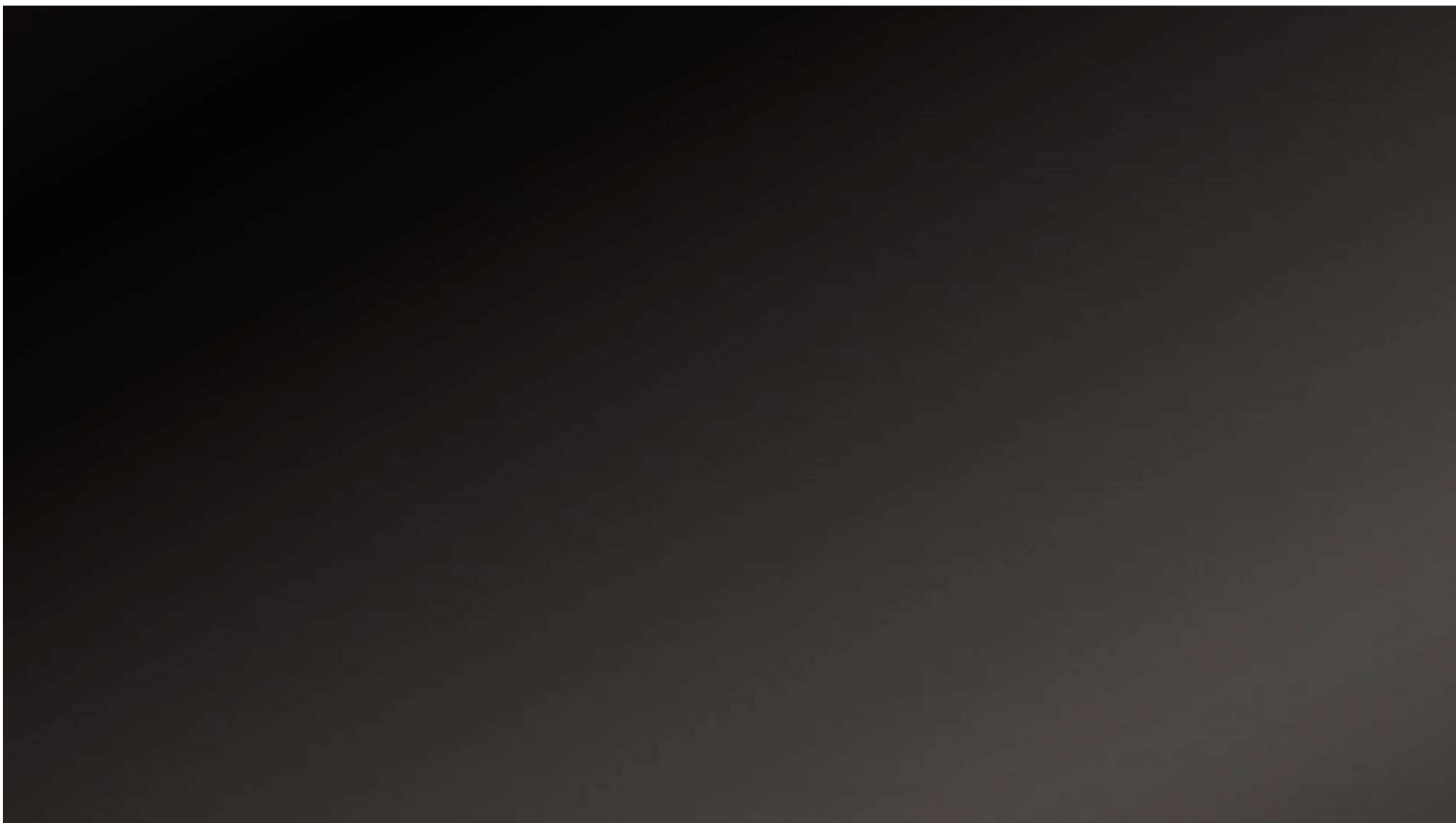
Waarom aansprekend: studenten herkennen nachten van
spanning, lange leernachten en verlangen om beter te kunnen slapen



Dit is totaal één situatie



Jouw concept en ideeën





Wat is het **concept** van jouw webshop én
welke (uitwerk) **ideeën** heb je daarover voor
marketinguitingen?

Geef ook per idee een korte toelichting en argumentatie



De opdracht Marketingplan deel 2



1. Je maakt een **zakelijke SWOT analyse**, gebruik de tabel zoals getoond
Geef ook een argumentatie op de ingevulde tabel
2. Beschrijf het **commerciële doel** van je webshop **én** wat het **maatschappelijke doel** is, inclusief argumentatie
3. Doelgroep situaties: beschrijf een **drietal situaties** waarin consumenten jouw producten kunnen gebruiken
4. Beschrijf **jouw concept** zo concreet mogelijk en **de ideeën** die je hebt over de uitwerking in **verschillende marketinguitingen**. Geef ook **per idee een korte toelichting en argumentatie**



Marketingplan, volgende les



1. *Onderzoeken*

2. *Product Vision Statement*

3. *Doelgroep + Persona*

4. *Zakelijke SWOT analyse*

5. *Doel van je webshop*

6. *Situaties van jouw Doelgroep*

7. *Het concept en de ideeen*

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

9. **Marketingmix**

10. **Marketinguitingen**

11. **Budget**

12. **Planning**

Doen we binnen professionaliseren, in volgende periode

.

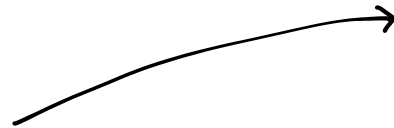


Hoe maak je jouw marketingplan?

De opdracht



Moet er verzorgd en mooi opgemaakt uitzien!



1. Start een document, bij voorkeur A4 – programma vrij

- Voorblad met titel, naam, datum
- Inhoudsopgave
- Paginering
- Bronvermelding (verplicht)
- AI verantwoording (verplicht) (wat, waar, welke prompts)

2. Je beantwoord (in beeld én tekst) **de gevraagde onderdelen** (check de PDF van de lessen)

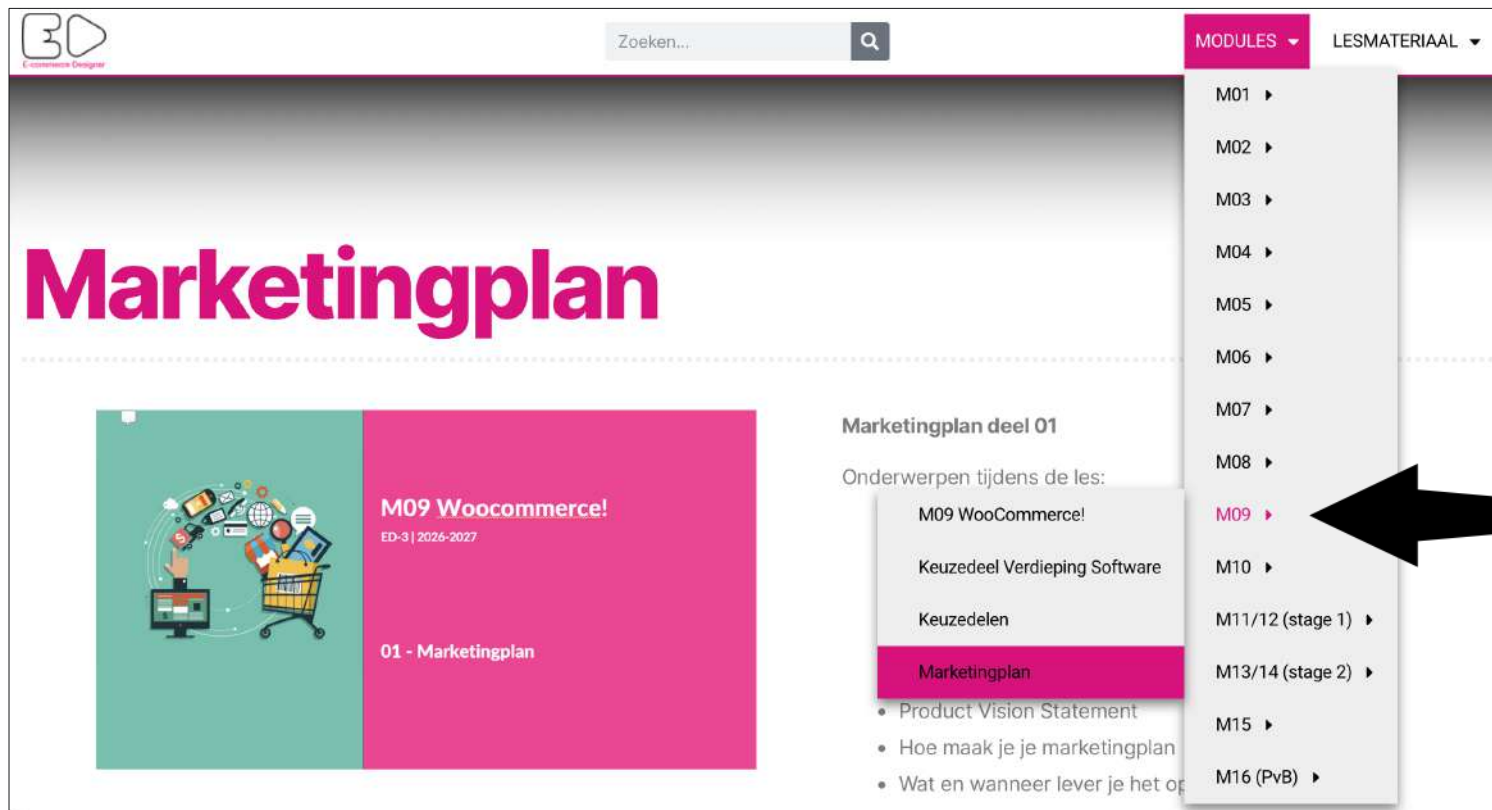
Het is een dynamisch document in ontwikkeling tijdens je projectperiode

● Wat lever je op?



- De komende weken maken we een volledig marketingplan
- Elke week heb je een deel van je marketingplan klaar
- Elke week een tussentijdse check van de voortgang
- Di. 27.10 om 13:45 uur is harde deadline:
Simulise + GEPRINT naar de les

Terugkijken



The screenshot shows the E-commerce Designer website interface. At the top, there is a search bar with the text "Zoeken..." and a magnifying glass icon. To the right of the search bar are two dropdown menus: "MODULES" and "LESMATERIAAL". The "MODULES" dropdown is open, displaying a list of modules from M01 to M16. A large black arrow points to the "M09" module in this list. Below the search bar, the main content area features a large pink heading "Marketingplan". Underneath this heading, there is a card for "M09 Woocommerce!" with the subtitle "ED-3 | 2026-2027" and the text "01 - Marketingplan". To the right of this card, the text "Marketingplan deel 01" is displayed, followed by "Onderwerpen tijdens de les:". Below this, a list of topics is shown, with "Marketingplan" highlighted in pink. The topics listed are: "M09 WooCommerce!", "Keuzedeel Verdieping Software", "Keuzedelen", "Marketingplan", "Product Vision Statement", "Hoe maak je je marketingplan", and "Wat en wanneer lever je het op".

ED
E-commerce Designer

Zoeken...

MODULES ▾ LESMATERIAAL ▾

M01 ▸
M02 ▸
M03 ▸
M04 ▸
M05 ▸
M06 ▸
M07 ▸
M08 ▸
M09 ▸
M10 ▸
M11/12 (stage 1) ▸
M13/14 (stage 2) ▸
M15 ▸
M16 (PvB) ▸

Marketingplan

M09 Woocommerce!
ED-3 | 2026-2027

01 - Marketingplan

Marketingplan deel 01

Onderwerpen tijdens de les:

- M09 WooCommerce!
- Keuzedeel Verdieping Software
- Keuzedelen
- Marketingplan
- Product Vision Statement
- Hoe maak je je marketingplan
- Wat en wanneer lever je het op