

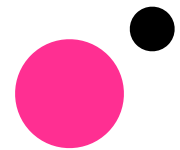


F3M09 Woocommerce!

ED-3 | 2026-2027

04 - Marketingplan

De laatste!



Marketingplan en verkoopstrategie

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

● Marketingplan, de 3 hoofdonderdelen

- Onderzoek
- Marketingplan
- Marketingmix



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



- **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



- **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?

Hier stem je je
Marketingmix
én uiting
op af



Marketingmix

Wat is dat ook alweer?

Kleine oefening



Marketingmix

In duo's een **bestaande webshop** analyseren:

- Zalando.nl
- CoolBlue.nl
- Bol.com
- Hema.nl
- Karwei.nl
- Bijenkorf.nl
- MrMarvis.com/nl
- Action.nl
- VD.nl

Elk duo een eigen webshop



Marketingmix



- **Product:** Wat wordt er verkocht?
- **Prijs:** Welk segment?
- **Plaats:** Via welke kanalen?
- **Promotie:** Welke marketing zie je?



Marketingmix

We gaan dieper op dit begrip in



Marketingmix, veel verschillende modellen

- **4 P's:** Product, Prijs, Plaats, Promotie
- **7 P's:** 4 P's + People, Process, Physical Evidence
- **4 B's:** Behoefte, Belofte, Bewijs, Beleving
- **4C's:** Customer Solution, Cost for the Consumer, Convenience to Buy, Communication
- **SIVA:** Solution, Information, Value, Access

De 4 belangrijkste P's van de marketingmix



Product



Prijs



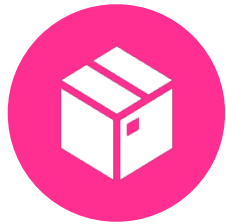
Plaats



Promotie

Voor zowel on- als offline

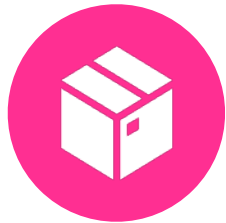
De P van Product



Product



De P van Product



Product



BASIC-FIT



XEL

samen achter jouw website

De 4 belangrijkste P's van de marketingmix



Product



Prijs



Plaats



Promotie



Prijs



- In welk **segment** van bestedingsruimte zit jouw doelgroep?
- Wat heeft de doelgroep **voor jouw product over?**
- Welke **beleving** krijgt de doelgroep **bij jouw prijs?**
- Hoe **concurrerend** ben je met concurrenten?

*Dit zijn vragen waarop je al antwoorden hebt gezocht in je onderzoeken,
dit bundel je nu*

Een product

Kostprijs – Inkoopprijs - Verkoopprijs



?



?



?



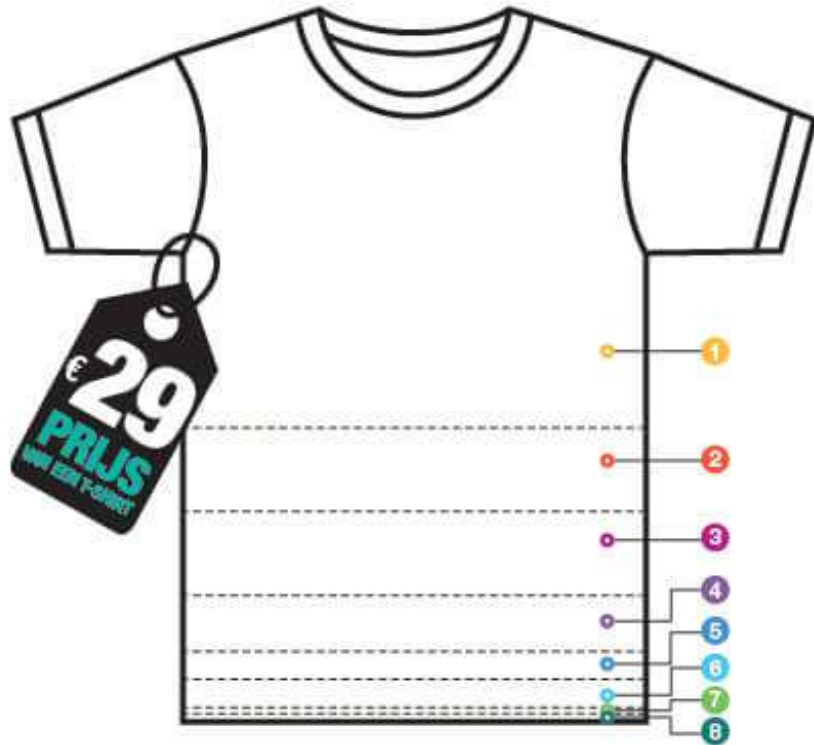
?



?

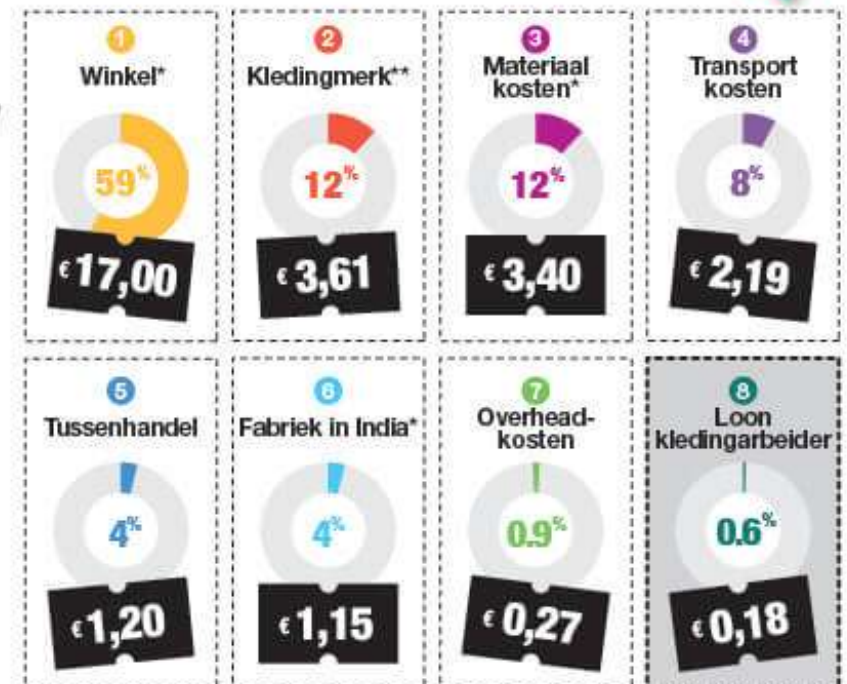
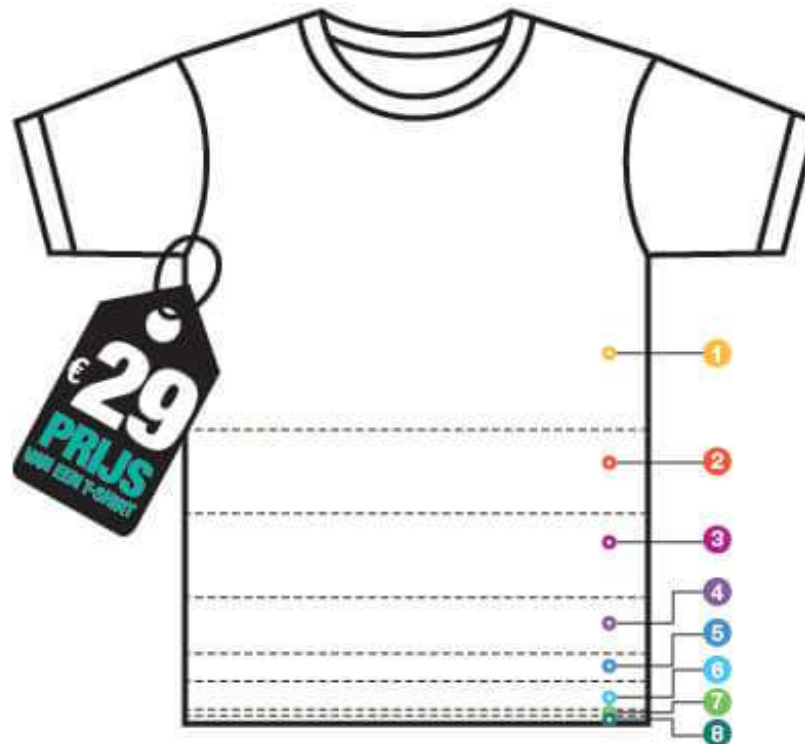
Hoeveel **moet** je verkopen?
Hoeveel **wil** je verkopen?
Hoeveel **winst** wil je maken?

Analyseer de prijs van een t-shirt van 29 euro
Waar gaan de kosten in zitten?



Bron: Fair Wear Foundation

Prijsopbouw van een t-shirt



* Bruto marges inclusief kosten voor overig personeel, panden, winst etc en BTW.

** Materiaalkosten van fairtrade katoen.

Bron: Fair Wear Foundation

www.schonekleren.nl

De 4 belangrijkste P's van de marketingmix



Product



Prijs



Plaats



Promotie

De P van Plaats



Webshop/E-Platform

*Andere aspecten om rekening mee te houden
in de echte wereld*



Winkel



Supermarkt



Distributie



Bereikbaarheid



Concurrentie

● De P van Plaats

- **Wáár zitten de concurrenten?**

Denk aan kanalen naast de website

- **Hoe goed zijn ze te vinden?**

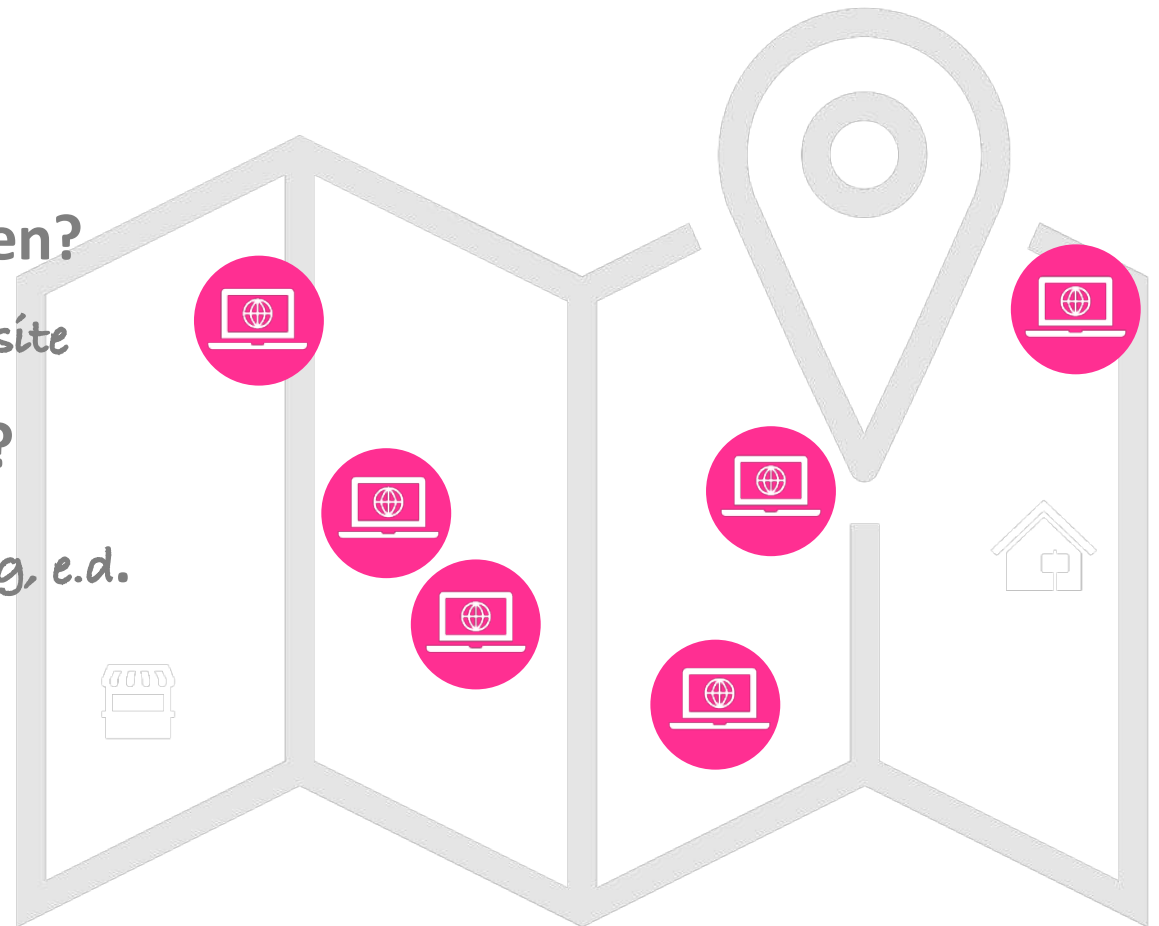
Denk aan SEO, #, namedropping, e.d.

- **Omniplatforms?**

- **Samenwerkingen?**

- **Advertenties?**

-



● De 4 belangrijkste P's van de marketingmix ●



Product



Prijs



Plaats



Promotie



Klein oefening,
eerst individueel, daarna gaan we vergelijken



Je verkoopt duurzame hoodies voor studenten

Welke promotiemiddelen zou je inzetten?



Promotie Marketinguitingen, welke keuzes maak je?

De marketinguitingen die je kiest passen bij je marketingmix
én alles wat je eerder in je marketingplan hebt beschreven



Marketinguitingen – welke keuzes maak je?



Je kijkt naar de eerder uitgewerkte onderdelen van je marketingplan en je uitgeschreven marketingmix

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*



Promotie

Online strategie

Online marketing
Website
Google Ads
Social Media Ads
SEO
Blogs (contentmarketing)
Affiliate
Influencers
....?

Offline strategie

Mond tot mond reclame
Bijeenkomsten (stands met jouw producten?)
Folder, Flyer, Poster
Tijdschriften / Kranten Ads
Podcast, vlogs, ...
Samenwerkingen met fysieke winkels?
...?

Wáár zit de doelgroep?
Hoé bereik je ze het beste?
Wélke kanalen?

Staat op ma-ed.nl



● Promotie



https://youtu.be/_6XJwr-BD0

Promotie



Straatstickers



Green (reversed) graffiti



Wall graffiti

De opdracht Marketingmix



De marketingmix voor jouw webshop:

Product: Wat wordt er verkocht?

Prijs: Welke segment? Noem prijzen of een prijsrange.
Wat heeft jouw doelgroep er voor over?
Welke beleving krijgt jouw doelgroep bij jouw prijs?
Hoe concurrerend ben je met concurrenten?

Plaats: Welke kanalen, naast je eigen webshop?
Waar zitten de concurrenten?
Samenwerkingen?
Offline?

Promotie: Welke marketinguitingen en op welke kanalen?

Geef niet alleen antwoord op deze vragen maar **beargumenteer** ze ook!
(liefst met feiten, bronvermelding)



De opdracht Marketinguitingen



1. Je gaat een keuze maken **welke marketinguitingen** allemaal mogelijk zijn (**min. 5**)
Dit moet aansluiten bij wat je eerder in je plan hebt beschreven
2. Van elk gekozen marketinguiting ga je **beschrijven** **waaróm** **deze geschikt is** **én** **hoe jij dit voor je ziet** met een geschreven óf AI voorbeeld
Bijvoorbeeld: abriposter -> waar staan deze, wat is de link met jouw webshop en op welke manier zie jij voor je dat iemand van het bekijken van de abriposter naar jouw webshop gaat?
3. **OPTIONEEL**: Ga één marketinguiting naar keuze ontwerpen/uitwerken
Deze uiting is een voorbeeld voor alles wat je eerder beschreven hebt in je plan!



Marketingplan



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

.

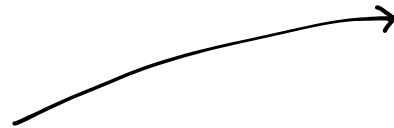


Hoe maak je jouw marketingplan?

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?

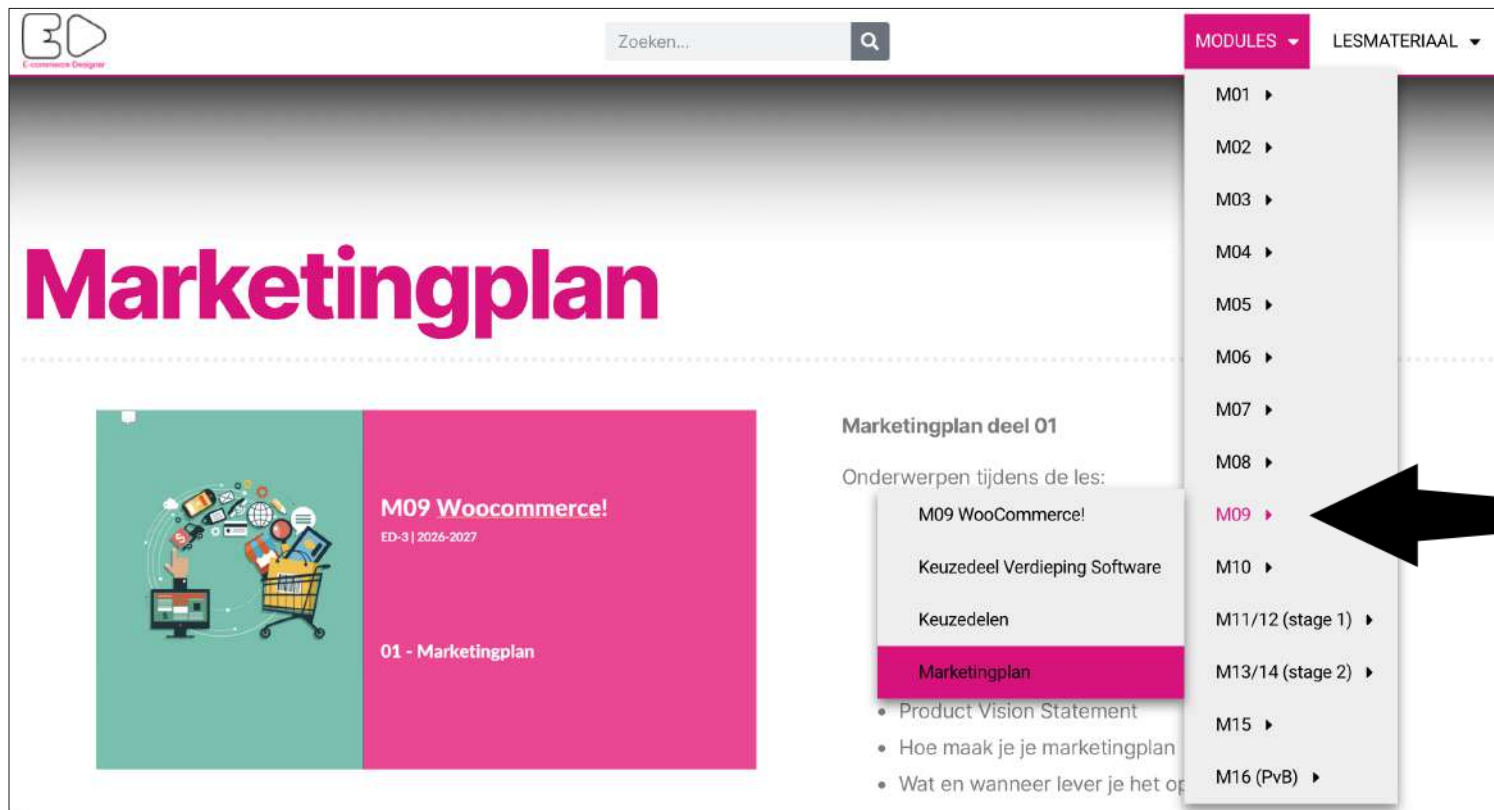


- Een volledig marketingplan

- Di. 27.10 om 13:45 uur is harde deadline:
Simulise + GEPRINT naar de les

Optioneel: Gerealiseerde marketinguiting

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, there is a section titled "Marketingplan deel 01" with the text "Onderwerpen tijdens de les:". Below this text is a list of topics: "M09 WooCommerce!", "Keuzedeel Verdieping Software", "Keuzedelen", "Marketingplan", "Product Vision Statement", "Hoe maak je je marketingplan", and "Wat en wanneer lever je het op". The "Marketingplan" item in this list is highlighted with a pink background.

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