

MINI-MARKETING-ACTIEPLAN

Maak binnen 10 minuten jouw marketing plan concreet.

Business met Bas

Een plan is bedoeld om iets op te pakken, uit te voeren en te bereiken. Datzelfde geldt voor een marketingplan. Niets is frustrerender dan tijd en energie in een uitgebreid plan steken en er vervolgens niets mee doen. Daarom adviseer ik je om een mini-marketing-actieplan te maken. Kleine en concrete acties die tot resultaten leiden. En het mooiste: binnen een maand uit te voeren.

Merk je dat iets niet werkt? Mooi, dan ben je geen jaar kwijt. Werkt iets wel? Dan pak je het grootser aan (meer budget / grotere doelgroep). Op naar vele small wins: succes!

P.s. voorbeeld nodig van hoe je zo'n plan invuld?

Ga naar baskleinveld.nl/bmb2-mini-marketing-actieplan

1. Ik ga deze maand / dit kwartaal werken aan:

- het bouwen aan een sterker merk (branding)
- een grotere naamsbekendheid
- nieuwe leads
- meer sales
- betere klantrelaties
- specifieke dienst onder de aandacht brengen
- nieuwsbriefinschrijvingen
- online vindbaarheid vergroten
- het groeien van mijn socialmedia-account
- _____

2. Mijn focusdoelgroep is / zijn:

3. Ik focus op het gebied / plaats:

4. Dit wil ik concreet realiseren:

Hoeveel nieuwe leads wil je binnen halen? Welke omzet stijging wil je bereiken? Met hoeveel nieuwe inschrijvers ben je tevreden?

5. De looptijd van deze actie is:

Hoe lang ga je deze actie inzetten? 2 weken? 2 maanden?

6. Mijn beschikbare budget is:

Welke investering kun je doen om jouw doel te realiseren?

€

7. Wat heb ik hiervoor echt nodig?

Een flyer, advertentie, socialmediacampagne, landingpagina, actie-website, brochure, fotografie etc...

8. Wie ga ik hier voor inschakelen?

Een reclamebureau, tekstschrijver, fotograaf, drukkerij, socialmediaspecialist etc...

Je bent nu klaar om aan de slag te gaan! Maak een planning, neem contact op met partijen die jou kunnen helpen. En zet een deadline voor jezelf. Maar bovenal: kom in (marketing)actie!!