

Top 15 opzet Marketingplan Tips



E-Book : Werken met een Marketingplan door Audrey van Esch

Advies en Coaching via Studio Online Marketing

Start dit jaar goed - Werken met een Marketingplan



Hallo Ondernemer!

Wat leuk dat je dit E-book gaat lezen met mijn Top 15 tips voor het goed inzetten van een marketingplan. Of je dit E-book bij de start van het nieuwe jaar leest of pas na de zomer, het is goed om met een gericht plan te gaan werken. En hier kan je op elk moment in het jaar mee gaan starten. Door dit E-book te downloaden, heb je de keuze gemaakt dat je hier bewuster mee gaat werken. Ga van dromen naar een plan dat bij jouw onderneming past!

Als ondernemer weet ik, hoe belangrijk het is om volgens een goed en duidelijk plan te gaan werken. Via het Social Marketing Coach traject, geef ik veel advies en ondersteuning aan bedrijven. Want jij als ondernemer wil dit jaar ook weer nieuwe stappen gaan maken. En nu is de tijd om dit volgens een duidelijk plan te gaan doen. Maar waar moet je gaan starten?

Het doel van dit E-book is, dat ik je inzicht wil geven wat een goede planning is, hoe je volgens een plan moet gaan werken. Door hier bewust mee bezig te zijn, ga je pas echte groei maken. Elke maand kan je hiermee starten, ga bewust volgens een planning werken.

Laat je inspireren door mijn tips op het gebied van planning en timemanagement. Gebruik hierbij een goede planner, met week- en maandoverzicht voor meer structuur en overzicht. Het is nu tijd om vanuit een plan te gaan werken, maak van je dromen concrete doelen!

Audrey van Esch – Studio Online Marketing

Waarom is een goede planning zo belangrijk?



Het schrijven van een marketingplan is heel belangrijk voor je bedrijf of webwinkel. Het gaan werken volgens een duidelijk plan, zal je meer focus en structuur geven. Door volgens een goede strategie te gaan werken, krijg je overzicht en dit zal je rust gaan geven. Kijk hiervoor naar jouw doelgroep en krijg zicht op je ideale klant. Via mijn gratis E-book schrijf ik over tips bij Facebook en Content Marketing. De volgende stap is volgens een marketingplan werken.

Via een Top 15 maak je kennis met belangrijke stappen, die je moet zetten om tot een goed plan over te gaan. Sta zo nog vaker stil bij belangrijke stappen die je gaat zetten, om een doel te bereiken. Maar hoe ga je dit aanpakken en waar moet je beginnen? De vragen die ik vaak van klanten krijg, neem ik mee bij mijn adviezen. Want het is nu de tijd om je goede voornemens om te gaan zetten in goede concrete doelen en waardevolle acties.

‘Succes komt niet zonder voorbereiding’

In dit E-book wil ik je ook inspireren om stil te staan bij alles wat je doet. Je bewust te zijn van elk klein succes tot opstaan en weer doorgaan. Want we moeten ook leren om van iets negatiefs, iets positiefs te maken. Te genieten van alle kleine stappen die je via jouw eigen plan zal gaan zetten. Aan het einde van dit E-book deel ik graag ook quotes, die je nog meer inspiratie gaan geven bij het plannen. Ik hoop je hierbij te stimuleren om volgens een plan te gaan werken. Ga je dromen achterna, zet ze om in doelen met kleine en grote acties. Iedere dag is er weer een, dat je aan jezelf en je bedrijf kunt blijven werken. Ik wens je veel succes!

Hoe ga je te werk met een duidelijk marketingplan?



Een marketingplan is over het algemeen een saai en zakelijk leermodel, maar dit zal je niet stimuleren om hier actief mee aan de slag te gaan. Hier ga ik je een marketingplan zelf aanleren, die je bewust laat nadenken over doelen en kansen. Ik zal je via mijn tips gaan stimuleren om hierbij stil te staan. De belangrijke aspecten die ik volgens een strategie inzet, zijn natuurlijk per doelgroep anders. Ik richt me vooral op meer online zichtbaarheid via Email marketing, sociale media, zakelijk bloggen en je website. Hier kan je veel mee bereiken en we gaan het marketingplan er ook actief bij gebruiken. Op weg naar nog meer succes.

‘Wie in balans zijn doel haalt, is gelukkig en succesvol’

Er zijn mooie content planners, maar niet een gericht marketingplan. Want dit is voor iedere ondernemer en doelgroep weer anders. Zelf wil ik stimuleren om je werkzaamheden uit te gaan schrijven in een planner. Zelf werk ik graag met de Purpuz Planner, omdat je hiermee via acht tools jezelf gaat aanleren om volgens een plan te werken. Planners zijn persoonlijk, hier moet je een eigen weg in gaan vinden. Belangrijk is dat je hiermee gaat werken, want het goed uitschrijven van notities en ideeën laten je stimuleren een doel te bereiken. Leer een planner goed te gebruiken, want zo krijg je meer focus tijdens je drukke weekplanning.

Zonder structuur is het lastig om een marketingplan te gaan schrijven. Een plan uitwerken kost tijd, maar ga altijd in ‘doelen’ denken. Wat zou je graag willen behalen, wat is een goed doel om mee aan de slag te gaan? Ga dit onderzoeken en bekijk alles vanuit jouw doelgroep. Maak hier een strategie voor en zet dit om in een actieplan. Ga hier elke week mee werken,

volgens kleine stappen. Want je gaat een doel opsplitsen in kleine activiteiten. Maak je een actieplan te groot, dan is het moeilijk te bereiken. De kans is dan groot dat je niet verder komt en het doel niet snel zal gaan behalen. Dus denk hierin niet te groot. Werk volgens kleine stappen om tot een groter doel te komen. Dat is werken volgens een gericht plan.

Via deze Top 15 marketingplan tips, zal ik je inzicht geven om bewust volgens een plan te gaan werken. Ga per week twee tot drie tips voor jezelf uitwerken, zodat je bewust hiermee bezig kan gaan. Want groei komt met de tijd en vaak niet in een hoge snelheid; succes!



Tip 1: Weet wie je doelgroep en jouw ideale klant zal zijn

Bij alle tips die ik mijn klanten geef, kom ik weer terug op je doelgroep. Dus weet wie jouw doelgroep is en waar je in de social media moet zijn. Maak van je volgers klanten en neem je sociale media ook mee in je plan. Je bedrijf zichtbaar maken is goed bezig zijn met sociale marketing. In het marketingplan zal zo ook je doelgroep en ideale klant belangrijk blijven.

Ga in deze fase op zoek naar het goed inzetten van je social media. Dit is de voorbereiding van het goed inzetten van een marketingplan. Werken met een duidelijke strategie is heel belangrijk om te verwerken in het plan. Wat zou je anders willen zien? Maak hier een doel van. Zo ga je bewust nadenken over je doelgroep, je plan en de acties die hierbij nodig zijn.

Tip 2: Ga volgens de juiste doelen werken in het marketingplan

De mate waarin je gelukkig bent, wordt voor 99% bepaald door de mate en de wijze waarop je doelen stelt. Doelen stellen zal je hiermee leren om het maximale uit je bedrijf te halen. Maar zeker ook op het gebied van balans, gezondheid en privé leven. Door het stellen van doelen kan je bepalen wat je wilt in je leven, een plan maken door dit te gaan bereiken.

En zo volgens een plan met doelen kunt gaan werken. Zonder doelen ga je onbewust door met je werkdag. En dit proces zal zich blijven herhalen. Door het stellen van doelen ga je bewust nadenken over je bedrijf en nieuwe stappen die hierbij belangrijk zijn. Doelen zorgen ervoor dat je bewust wordt van wat je wilt met het bedrijf. Dat je nadenkt over wat jij eruit wil halen en bereiken. Ga bewust met doelen werken en ga ze omzetten in gerichte acties.

Tip 3: Zorg voor meer balans tussen privé en je bedrijf

Waar ondernemers vooral tegenaan lopen, is dat er niet voldoende balans is op drukke werkdagen. Neem dit zeker ook in je marketingplan mee, ga voor jezelf uitschrijven wat hierbij belangrijk is. Zo kan je ervoor kiezen om op de woensdag bewust bezig te zijn met sport, of juist de privé afspraken gaat inplannen. Kies ook voor jezelf, plan daarvoor tijd in.

Door dit bewust in te gaan plannen, ga je hier meer tijd voor maken. Denk hier bewust over na, want dit zorgt voor meer structuur en overzicht in je werkweek. Ga voor meer balans, want dit geeft vooral positieve energie om weer door te gaan met nieuwe plannen. Neem tijd voor jezelf; een wandeling, uurtje yoga of een lunch afspraak zal je extra energie geven.

Tip 4: Werk met een planner voor meer structuur en overzicht

Uit ervaring weet ik dat veel ondernemers, met een planner meer overzicht krijgen. Door alles uit te gaan schrijven, zal je bewuster aan je doelen gaan werken. Kies voor een goede planner die veel mogelijkheid voor notities heeft. Zo kan je inspiratie alvast uitschrijven en ze meenemen met nieuwe doelen. Voorkeur heeft een planner met een goed maandoverzicht.

Via het weekoverzicht ga je per dag vaste acties en taken inplannen. Door dit te gaan doen, zal je meer focus krijgen bij de werkzaamheden. Dan staat het op je planning en zal dit sneller worden bereikt. Hierdoor ben je bewust met je doelen en acties bezig die je in het marketingplan hebt uitgeschreven. Leg de planner op je bureau en ga voor meer structuur.

Tip 5: Geef acties een kleur met trendy markeerstiften

Voor een snel overzicht in de taken van de dag, kan je gaan werken met markeerstiften. De inkoop en afspraken met klanten kan je een kleur geven en zo ook de administratie en marketing. Kies een kleur en geef het de herkenbaarheid van de actie in je planner. Dit kan ook zonder kleur, door met een klein bolletje te werken, die je hierna even gaat inkleuren.

Tip 6: Werk met meer structuur volgens de 5 minuten regel

Een tip die belangrijk is op drukke werkdagen, die ik je graag wil aanleren. Werk volgens de '5 minuten regel'. Alles wat je namelijk binnen vijf minuten kunt doen, doe je direct. Alles wat langer zal duren, zet je op je to-do lijst in je planner. Als je deze regel regelmatig zal gaan toepassen, zal je merken dat er echt verschil gaat komen. Ga na hoeveel tijd een bepaalde actie zal duren. Pas deze regel zoveel mogelijk toe. Neem het ook mee in je marketingplan.

Tip 7: Ga werken volgens vaste themadagen

Wil je blijven werken aan focus en structuur, dan is het belangrijk om bepaalde werkzaamheden samen in te gaan plannen. Dit doe je door te gaan werken met vaste themadagen. Ik adviseer ook altijd om de maandag en donderdag te gebruiken voor het inplannen van je social media. Dit geeft rust en overzicht met nog meer de focus op overige taken. Ga voor nog meer structuur en plan dit in via de weekplanner, want het werkt echt.

Dit is een dag waarop je verschillende taken uitvoert, die bij elkaar passen. Voor een beter structuur in je drukke werkweek. En je zult gaan merken dat je zo meer kan doen, want je leert efficiënter werken. Zo bouw je aan de juiste structuur en behoud je de focus op je werk. De themadagen vormen het thema met de daarbij vaste terugkerende acties. Denk hierbij aan thema's als administratie, marketing, sociale media en het zakelijk bloggen.

'Succes komt niet zonder voorbereiding'



Tip 8: Maak wekelijks een juiste planning via de weekplanner

In je planner ga je gebruik maken van de weekplanner, de dagen die je met werkzaamheden gaat inplannen. Als je hier een structuur in krijgt, zal je bij het starten van de week al een goed overzicht hebben in de werkdagen. Schrijf hier de themadagen uit, noteer ook wanneer je niet werkt of juist persoonlijke afspraken hebt staan. Zo krijg je balans in de werkdagen.

Noteer hier ook de terugkerende acties, bepaal hierbij ook wanneer je pauze neemt en hoe lang. Ga werken met een kleur om meer overzicht in de werkzaamheden te krijgen. Kies een kleur voor de dag, of juist voor de acties zodat ze herkenbaar zijn. In de nieuwe planners is voldoende ruimte voor extra notities, ideeën en privé afspraken. Werk aan meer structuur.

Tip 9: Neem extra tijd om je planner per week in te delen

Wil je het marketingplan tot een succes maken, dan is het belangrijk om je planner hier goed bij te gaan gebruiken. Als een andere vorm voor jou beter werkt is dat ook prima. Ik leer juist hoe je moet plannen en ik adviseer een goede planner hierbij te gebruiken. Zo ga je aanleren om volgens doelen te gaan werken en meer focus en structuur te krijgen in je werkdag.

Blijf hierbij natuurlijk altijd flexibel in de last-minute opdrachten. Wat je vandaag niet kunt doen, zet je door naar een nieuwe dag of week. Breng hier een goed structuur in aan, anders zal het niet gaan werken. Gebruik de vrijdag of het weekend om je planner in te gaan delen. Zo heb je overzicht bij het starten van de nieuwe week. Dit zal je ook meer rust gaan geven.

Tip 10: Meer focus tijdens je drukke werkdag

Naast een goed marketingplan is een juist werkritme ook heel belangrijk. Want je wilt juist meer focus en structuur krijgen tijdens drukke werkdagen. Zeker als je veel zittend zit te werken, adviseer ik om 1 x per uur van je werk op te staan. Ga even koffie of thee halen, neem even rust voor jezelf. Na tien tot vijftien minuten ga je weer verder. Zo hou je een betere focus en zorg je ervoor dat je niet te lang achter een beeldscherm zal blijven zitten.

Tip 11: Ga elke maand opnieuw aan je persoonlijke doelen werken

Door het maken van doelen en volgens een plan ermee te gaan werken, ga je meer focus krijgen. Schrijf voor jezelf eens drie doelen uit waar je graag aan wil gaan werken. Stel jezelf vragen als 'waar wil ik met mijn bedrijf in groeien?'. Maar dit kan ook een persoonlijk doel zijn als, 'wat zijn doelen die je voor jezelf wilt behalen?' Schrijf ze dus uit in je planner of in een notitieboek. Kijk hier elke week weer na en neem dit mee bij je nieuwe planning.

'Groei komt met de tijd en niet vaak in hoge snelheid'

Tip 12: Noteer je doelen daarna in je planner

Nu is het belangrijk dat je doelen concreet en haalbaar zijn. Soms is een doel te groot, om snel te kunnen behalen. Dit doel ga je in kleine acties delen en laat je elke maand weer in je plan terugkomen. Doelen moeten uitdagend voelen maar niet onmogelijk. Probeer doelen zo te formuleren, dat je ze kunt meten en af kunt vinken; wanneer ze ook behaald zijn.

Tip 13: Werk in je marketingplan met de jaardoelen

Via het marketingplan ga je eerst starten om jouw doelen te formuleren voor dit jaar. Waar wil je eind dit jaar staan met je doelen? Kijk hierbij naar de omzet, het aantal klanten tot de volgers via sociale media. Deel je jaardoelen in vier blokken en noteer hierbij alle acties die je moet doen, om deze doelen te kunnen behalen. Bereik meer door te werken met doelen.

Tip 14: Werk in je marketingplan met de kwartaaldoelen

Nu ga je verder in je marketingplan door ook te werken met de kwartaaldoelen. Deel deze doelen op in drie blokken om je doelen te behalen. Noteer hierbij ook weer precies wat je doet per maand. Door vanuit je jaardoel met ook kwartaaldoelen te werken, ga je het grote doel opsplitsen in kleinere doelen. Alleen zo zal het overzichtelijk zijn om ze ook te gaan behalen. Schrijf alles goed uit in je plan en gebruik hier ook actief je persoonlijke planner bij.

Tip 15: Deel je maandoelen in weekdoelen samen met de planner

Het is belangrijk om nu je maandoelen om te gaan zetten in de weekdoelen. Wat kan je per week bereiken? Gebruik hier je planner bij en schrijf je activiteiten hierbij uit. Maak je fijne planner inzichtelijk voor de start van de nieuwe week. Zo krijg je meer overzicht in de week, je drukke planning maar zal er ook tijd ingezet worden om aan je doelen te blijven werken. Door dit volgens je marketingplan te gaan doen, zal je uiteindelijk het jaardoel gaan behalen.

‘Maak van dit jaar een succes door het stellen van doelen’

Bonus!

Wil jij ook volgens een marketingplan gaan werken, maar kan je hier wel wat extra hulp bij gebruiken? Dan heb ik een geweldige fijne bonus voor jou! Ik heb een niet saai, maar praktisch marketingplan die je direct zelf kan gaan gebruiken! Hier ga je werken vanuit je jaar-kwartaal-maand doelen.. alleen door het echt te gaan doen, ga je stappen maken!

Mail naar info@studioonlinemarketing.nl voor jouw persoonlijke marketingplan!

Hallo Ondernemer!

In dit E-Book heb je meer gelezen over werken volgens een marketingplan, ik hoop dat je hier nog meer inzicht in hebt gekregen. Dat je nieuwe stappen gaat maken op weg naar groei in jouw bedrijf of webwinkel. Door te werken volgens een goed plan, ga je bewust aan de slag met doelen en belangrijke acties. Werk met een goede planner, vraag als bonus het praktische marketingplan aan en start vandaag nog! Een goede online marketing is belangrijk voor je bedrijf, het laat je nieuwe stappen maken. Ga ervoor, maak een succes van je bedrijf!

Kijk verder op mijn website voor meer informatie en de overige gratis E-books. Denk hierbij aan Facebook marketing en het zakelijk bloggen. Ga met deze fijne tips aan de slag en maak jezelf dit jaar nog meer zichtbaar. En natuurlijk help ik je graag verder. Via onze website [Studio Online Marketing](#) heb ik diverse [diensten](#) opgezet. Veel klanten maken al gebruik van onze Strippenkaart, waarin je mijn advies en/of ondersteuning naar wens een jaar lang kunt inzetten. Ik help je graag; favoriet is het [Social Marketing Coach](#) Traject!

Als bonus op dit E-book geef ik je dus graag een persoonlijk marketingplan, zelf naar wens te gebruiken. Via e-mail of het [contact formulier](#), kan je deze aanvragen. Geef hierbij aan dat je dit E-book hebt ontvangen. Dan mail ik je persoonlijk jouw praktische marketingplan.

Graag tot ziens via onze social media en website met blog artikelen!

Audrey van Esch- Studio Online Marketing.nl

