

Het digitale marketing plan

Juli 2000

Henk Jongedijk, vrijdag 22 september 2006 - 00:00:00

Een website en marketing, hoor ik sommige lezers denken? Ja, roep ik volmondig! Dat valt namelijk niet van elkaar weg te denken. Als u tenminste niet wilt dat uw Internet pagina's slechts een statische folder op het web zijn. Als u geluk heeft komt een bezoeker dan nog een keer terug.

Maar als u geen boodschap heeft, geen body, geen content (Internet-jargon voor inhoud), dan blijven surfers weg. Overigens zegt het aantal bezoekers van een website eigenlijk niets; het gaat om de kwaliteit van de bezoekers. Lezen ze de inhoud van uw teksten? Kopen ze iets? Zijn zij de vissen die u wilt vangen? Nodigen de teksten op de pagina's uit tot bellen? Ook de juiste bezoekers lokken is een marketingtechniek. Lekkende reclameteksten, uw URL hoog op de zoekmachines. Er is inmiddels een hele wetenschap op Internet te vinden over bijvoorbeeld meta tags...

Wat ook veel bedrijven vergeten, dat er een enorme rol is weggelegd voor business to business contact via het Internet. Stelt u zich eens voor: uw relaties veranderen on-line hun eigen adresgegevens als ze verhuizen. Zij kunnen u rechtstreeks vragen stellen via een formulier. En via het net kunnen zij bijvoorbeeld de status van de voortgang van hun project opvragen. Dat zou toch een enorme efficiency verbetering opleveren. Laat uw fantasie gerust de vrije loop, er zijn ontelbare mogelijkheden. Stel, dat u ooit alle facturen elektronisch kunt versturen. Geen porti kosten, geen enveloppen, geen mailingstraat, geen vouwmachines, geen postkamer..... Kassa!

Via Internet heeft u NU de mogelijkheid om relaties aan te gaan (met klanten - en toeleveranciers!) op basis van persoonlijk contact. Elk scherm kan voorzien worden van verwijzingen naar de relatie. Op deze manier heeft deze het gevoel steeds persoonlijk door u te worden aangesproken. Over een aantal jaren is dat niet bijzonder meer, dus u zou er nu al mee moeten beginnen. Het aantal bedrijven dat deze kans(en) ziet, maar bovenal ook benut is op - en hand te tellen. Want is marketing niet het samenspel tussen u en uw klant? Tussen de wensen en problemen van de klant en uw mogelijkheden daar op in te spelen? Kortom: met een goed marketing plan voor uw website kunt u interactief communiceren en informeren. U bent uw relaties van dienst, en zij u!

Tenslotte is marketing een wetenschap van evaluerend leren. Door meten en toetsen kan de juiste richting worden bepaald. Welnu; Internet biedt uitstekende mogelijkheden om gegevens statistisch te onderzoeken. De bezoekers van uw web-site geven zelf aan, welke informatie zij zoeken, wat de meest populaire onderwerpen op uw site zijn. U weet meteen op welke onderdelen dus kan worden bijgeschaafd. Zodoende wordt uw Internet site geen starre brochure, maar een dynamisch digitaal marketing instrument!