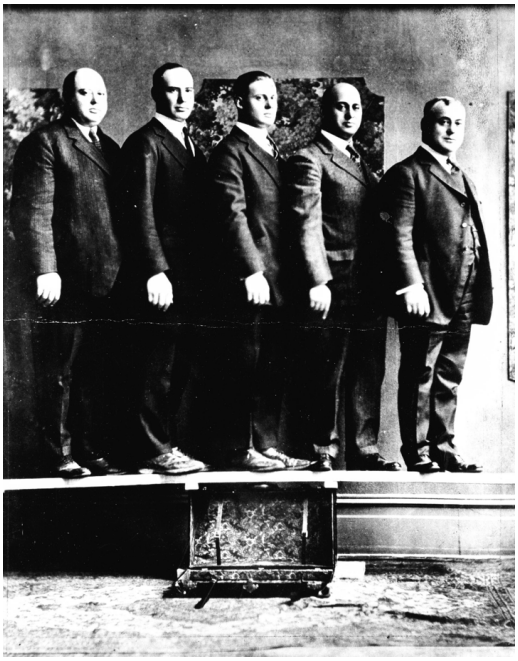
Marketing in een digitale wereld
- de autocar sector -



Bert Van Wassenhove

- Uitgever van ondernemingen, opgegroeid in de wereld van marketing en communicatie.
- Schreef een boek:
  “Een Digitaal Marketing Plan in 100 Dagen”
- Chef motard @ mototravel.be
- Heeft al eens een mening of idee:
  http://www.ibert.be
  www.twitter.com/ibert

HEAVEN CAN WAIT

HappiFish

THINK WITH PEOPLE

THE CO FOUNDRY

cronos e-business integrator

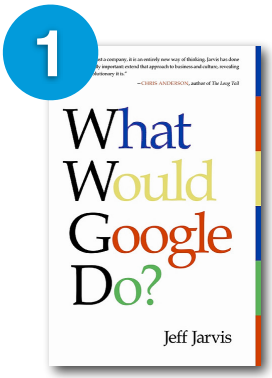
De wereld is veranderd

1

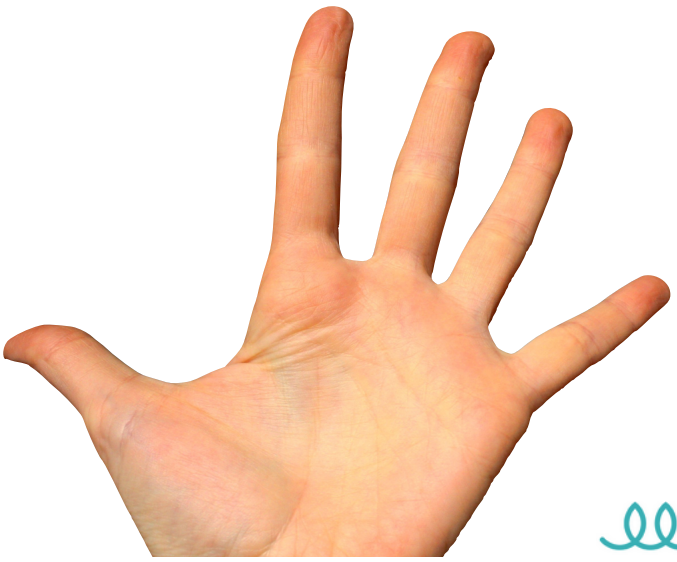
2

3

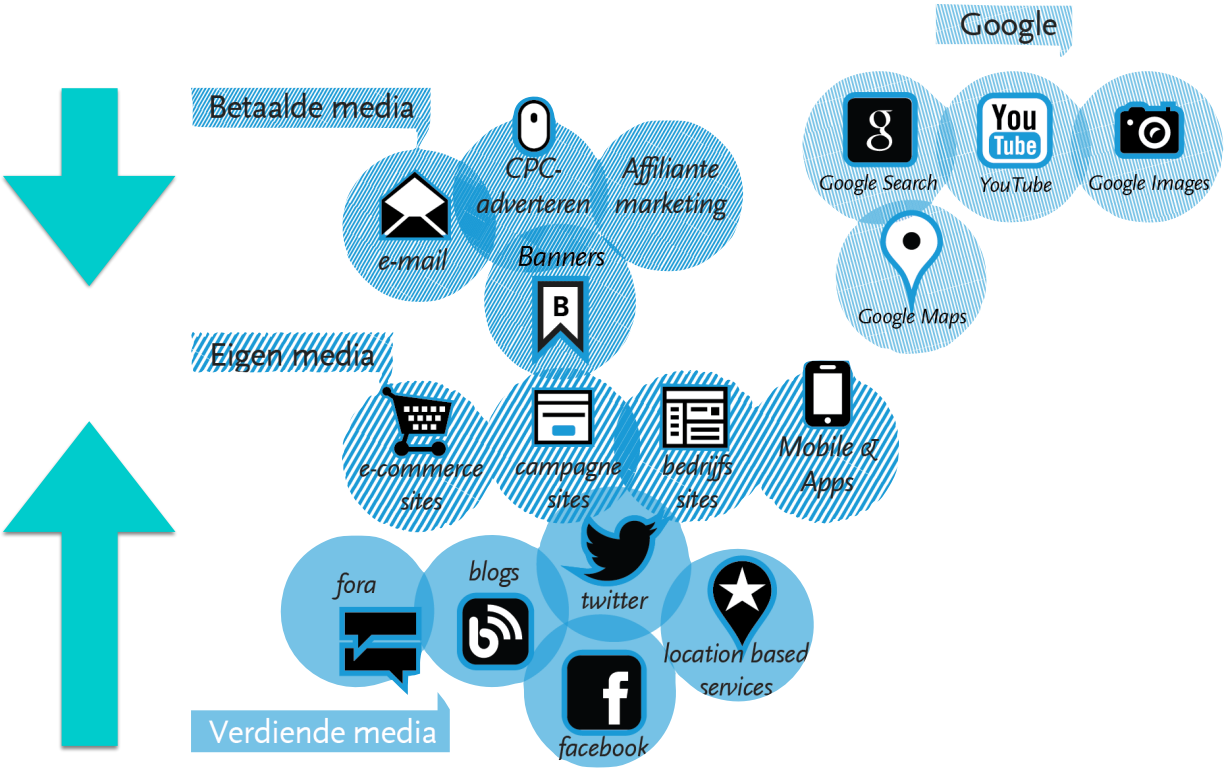
De wereld is veranderd



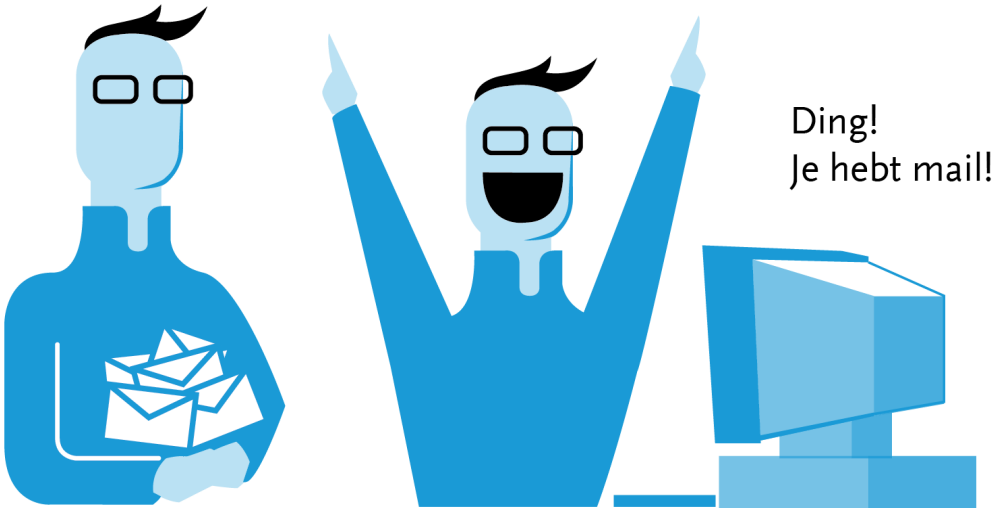
Top Of Mind wordt Omnipresence



“Digitale media” is meer dan een website



10 jaar geleden

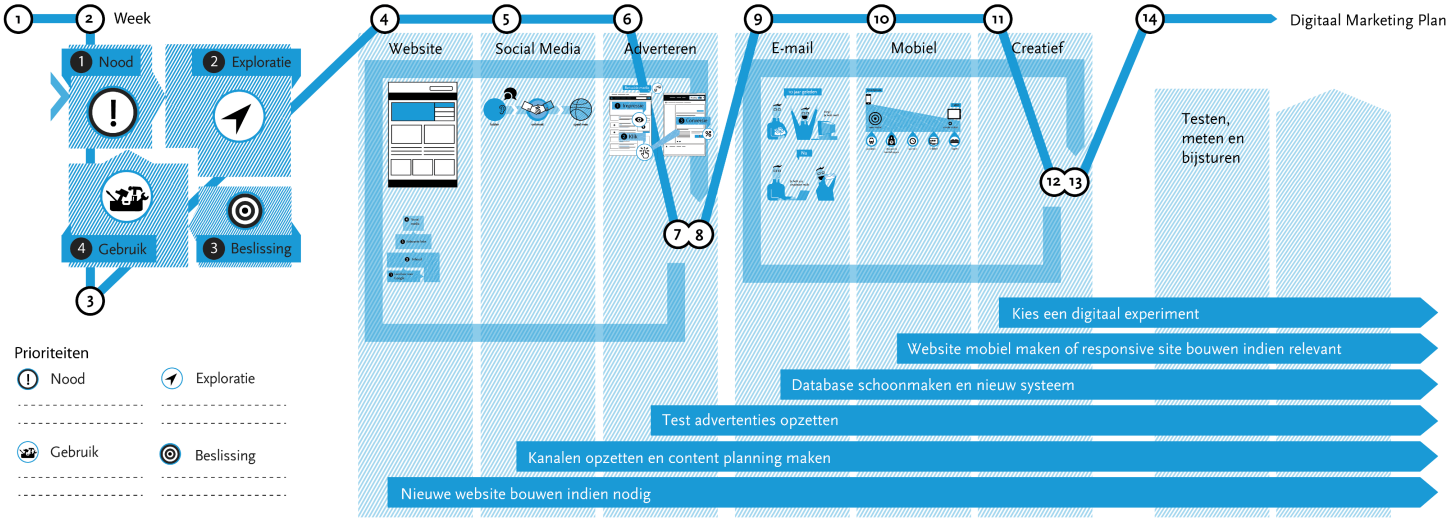


Nu

Google
Betaalde resultaten
Betaalde resultaten
Natuurlijke resultaten

Riiiiiigh...t
I need a plan ...

Een digitaal plan bedenk je niet, dat bouw je



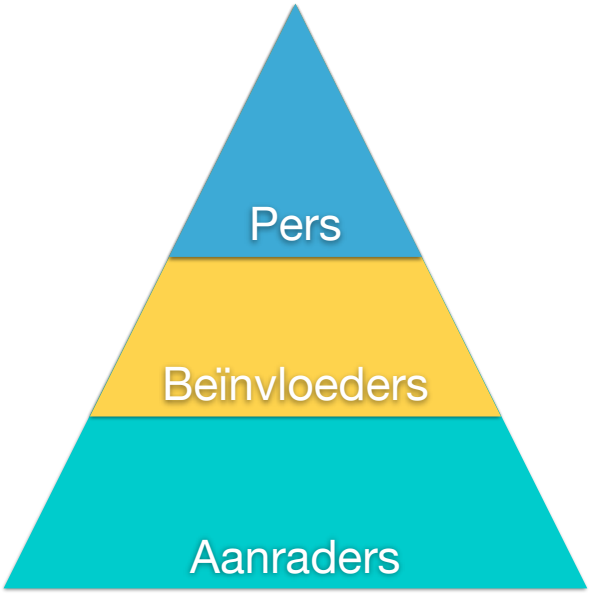
1

SLIMME VRAGEN
VOOR JE BEGINT

Wie wil je bereiken?

Online Doelgroep

- Internet is ondertussen breed verspreid.
- Maar wat met beïnvloeders?



Online Doelgroep

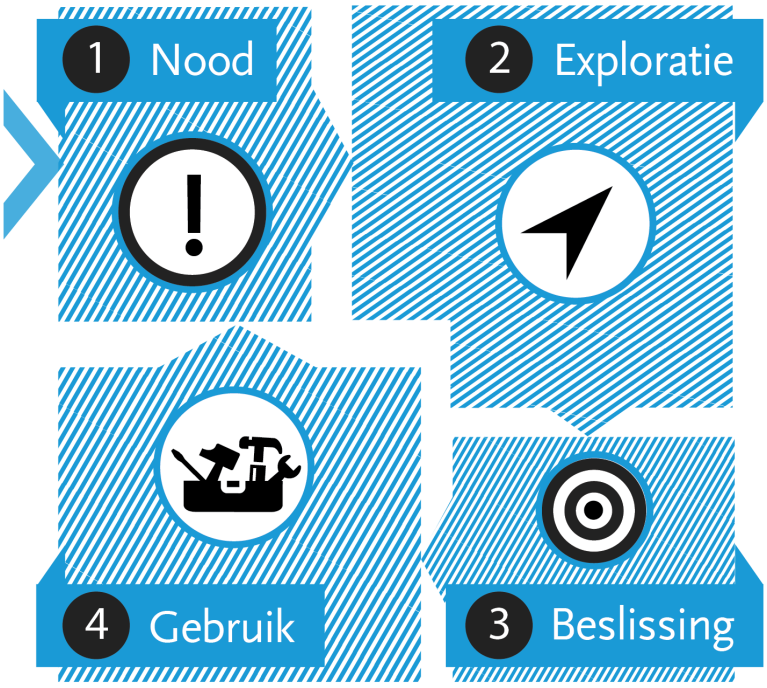
Reach
x
Relevantie

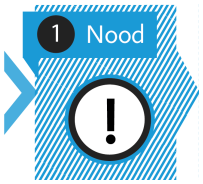
2

SLIMME VRAGEN
VOOR JE BEGINT

Hoe vindt je klant
jouw bedrijf of merk?

Customer Journey





Geen verkoop zonder nood

De weg van de consument

- ACTIEVE nood versus LATENTE nood
- Noden opwekken betekent de mensen aanspreken wanneer ze er niet om vragen.

  = Push Marketing
- Maar digitaal biedt alternatieven

De weg van de consument

- Kanalen:
  - Adverteren
  - Sociale media
  - (online) PR

2 Exploratie

De weg van de consument

- “The Zero Moment Of Thruth”

2 Exploratie

De weg van de consument

- Kanalen:
  - Eigen Media (website)
  - Search Engines (helpen bij de zoektocht)
    - SEO
    - Betalend
  - Sociale media (conversation management)

3 Beslissing

De weg van de consument

- “The First Moment of Truth”
- Twee koopcontexten:
  - In de fysieke wereld
  - Online (webshop)

De weg van de consument

- Kanalen:
  - Mobile (als brug tussen fysiek en online)
  - Website (conversie gericht)
  - Email marketing
  - Optioneel: social media (reviews) & search

4 Gebruik

De weg van de consument

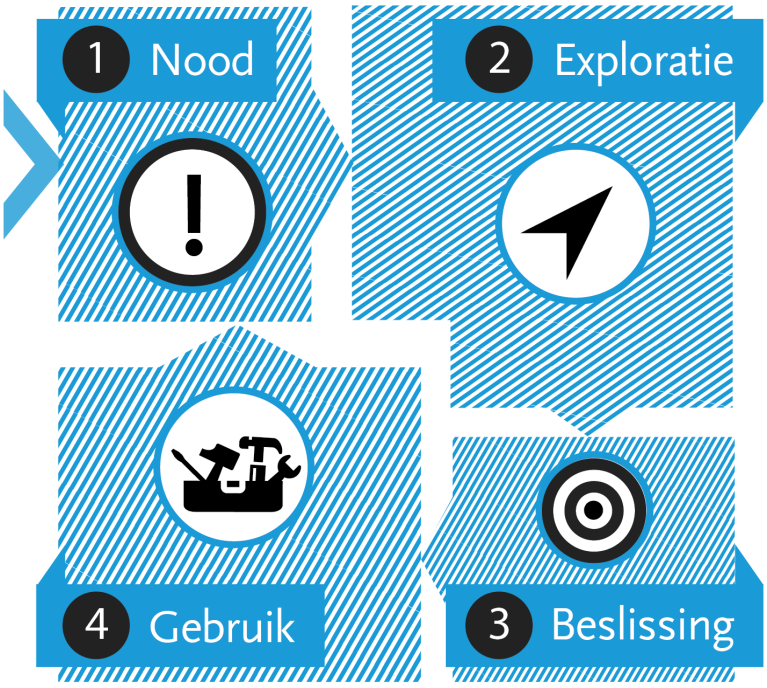
- “The Second Moment of Truth”
- Help ontevreden klanten verder
- De ervaring van een tevredenen klant is een opportuniteit voor:
  - CONVERSATIE
  - CONTENT CREATIE

4 Gebruik

De weg van de consument

- Kanalen:
  - Sociale Media
  - Website (service en content gericht)
  - Email marketing (relatie bouwen)

Customer Journey



3

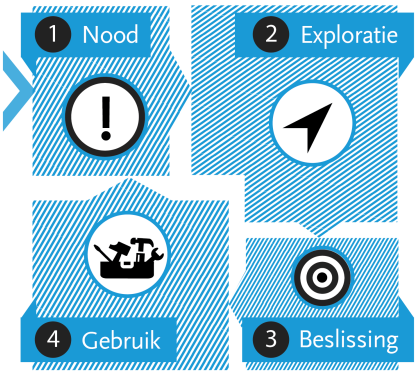
SLIMME VRAGEN
VOOR JE BEGINT

Wat wil je bereiken?

Wat wil je bereiken?

- Ik breng een nieuw product op de markt en wil die lanceren bij een breed publiek.

- Ik er alles aan doen om mensen bij mijn merk te houden.



Ik verkoop een “special edition” waar mensen naar op zoek gaan.

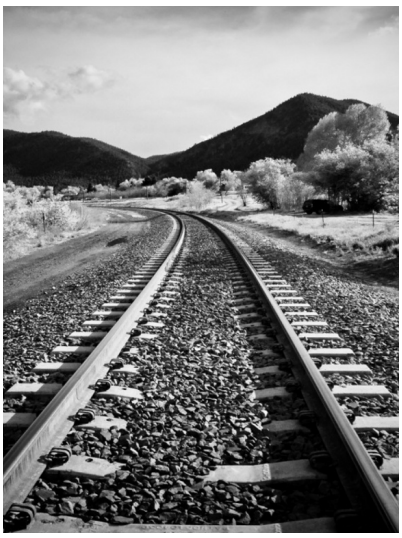
Ik wil meer verkopen door op het verkooppunt meer mensen over de streep te trekken.

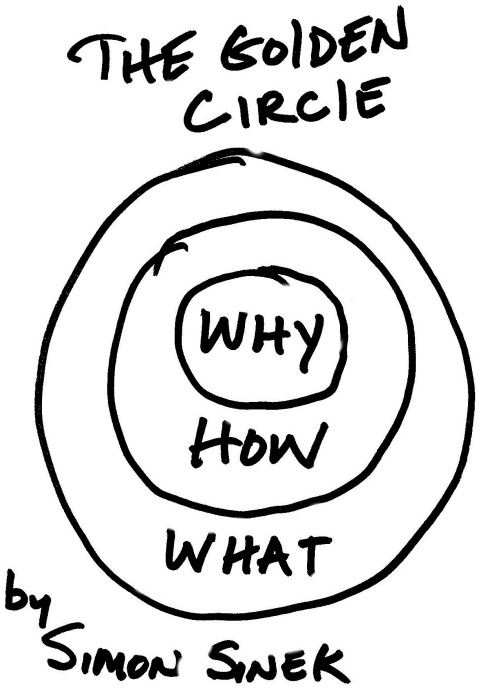
Wat zijn de hefbomen voor digitale marketing vandaag?

Waarover gaat sociale media?

CONTENT

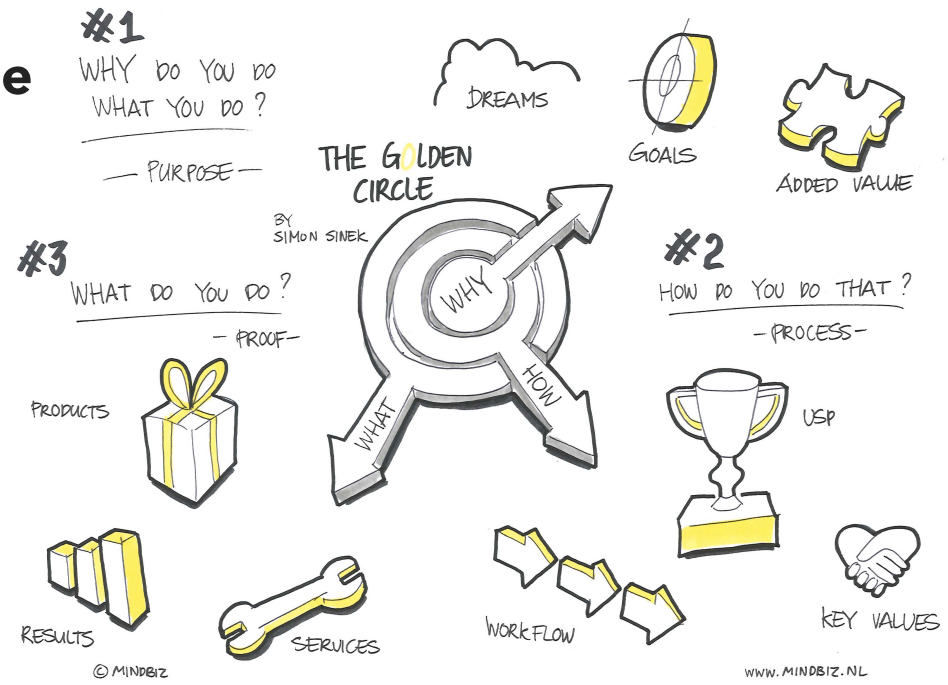
Succesvolle
ondernemers streven
naar een visie,
niet naar een doel.

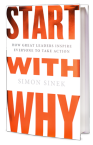




Authentiek

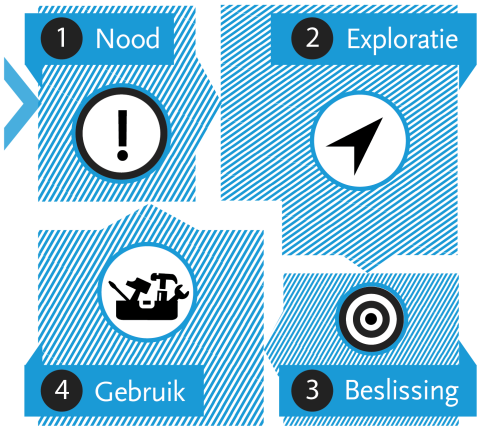
The Golden Circle





http://www.youtube.com/watch?v=l5Tw0PGcyN0

Relevant



WHY

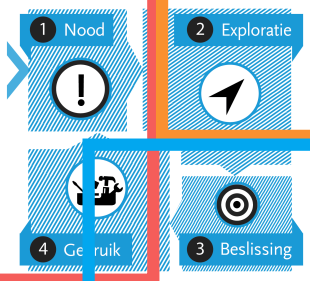
Waarover communiceren?

Brede onderwerpen, vraagstukken of interesses waar je klanten mee bezig zijn.

HOW

Waarover communiceren?

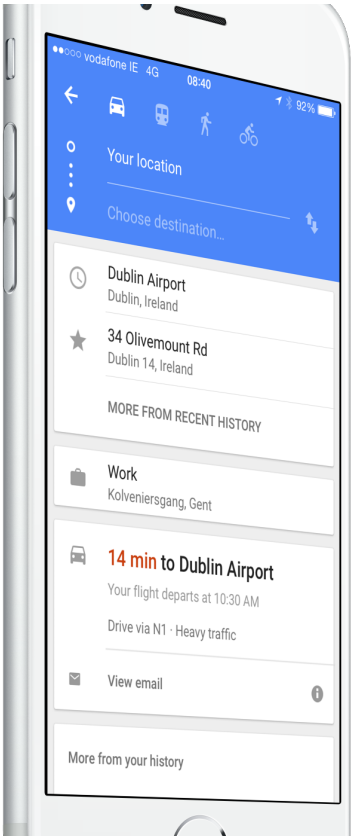
Antwoorden op de vragen van de vorige fase, zonder direct over jezelf te spreken.



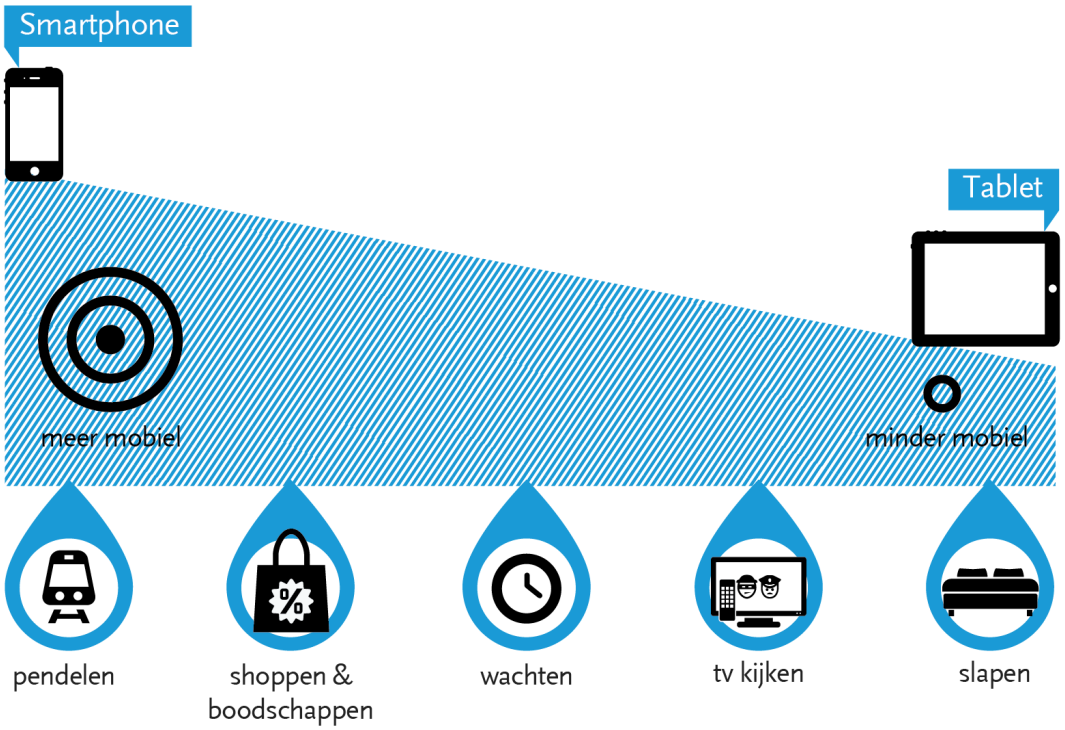
WHAT

What to communicate about?

De waarde van wat jij aanbiedt op de oplossingen van de vorige fase in de praktijk te brengen.


vodafone IE 4G
08:40
92%
Your location
Choose destination...
Dublin Airport
Dublin, Ireland
34 Olivemount Rd
Dublin 14, Ireland
MORE FROM RECENT HISTORY
Work
Kolveniersgang, Gent
14 min to Dublin Airport
Your flight departs at 10:30 AM
Drive via N1 · Heavy traffic
View email
More from your history

Altijd & Overal

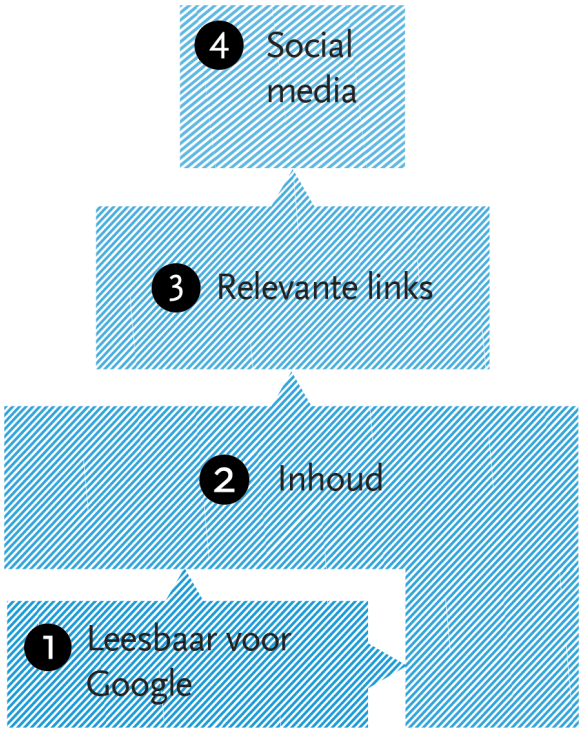


2

HEB IK NOG WEL
EEN WEBSITE NODIG?

3

ZOEKMACHINES ZIJN ER
OM CONSUMENTEN TE HELPEN

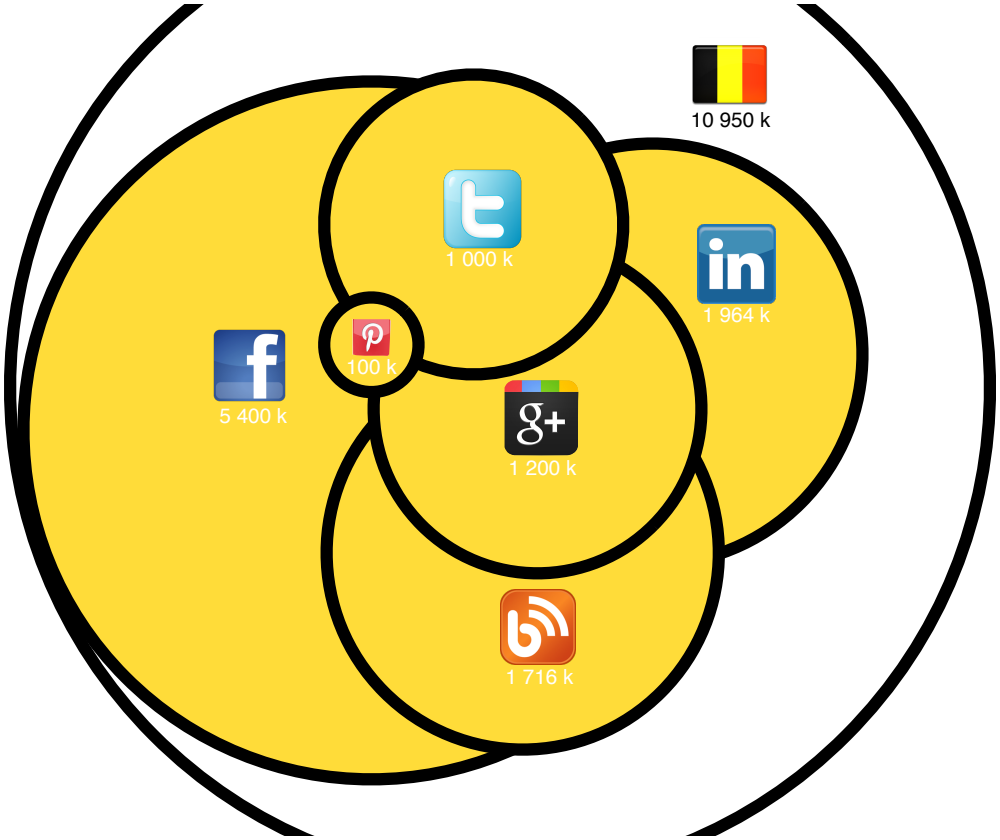


4

HEEFT MIJN MARKETING WEL SOCIALE MEDIA NODIG?

Social Media in
België

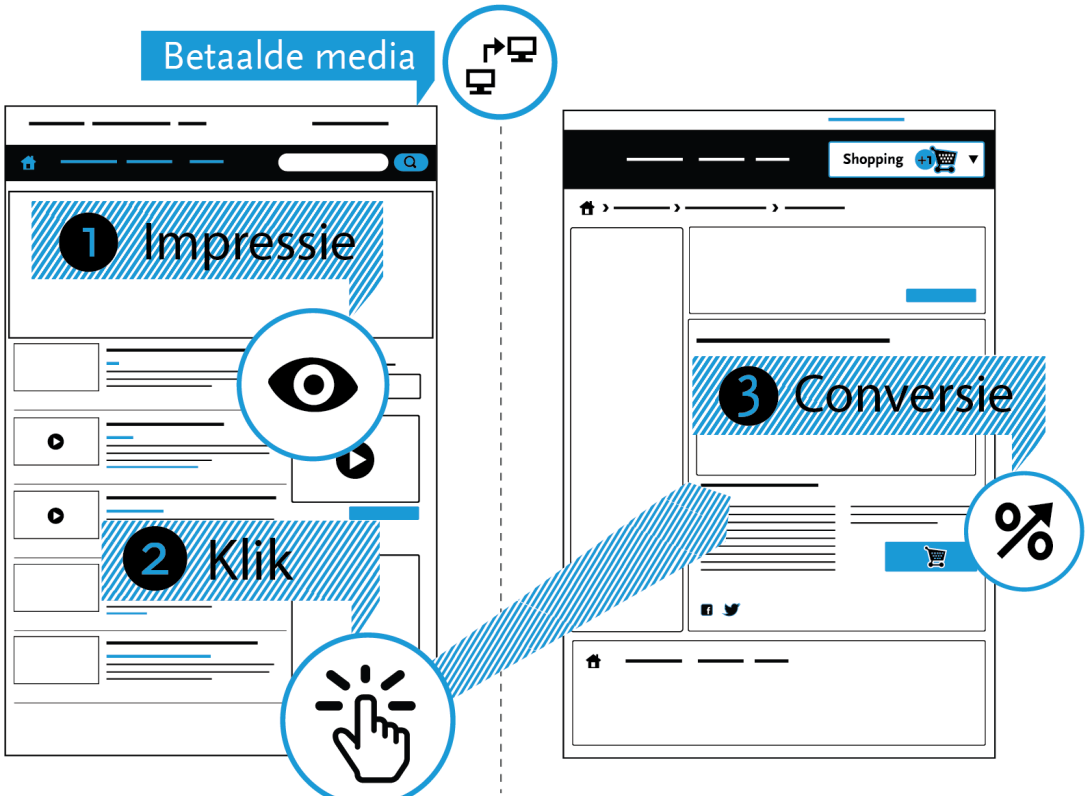
FEB 2014



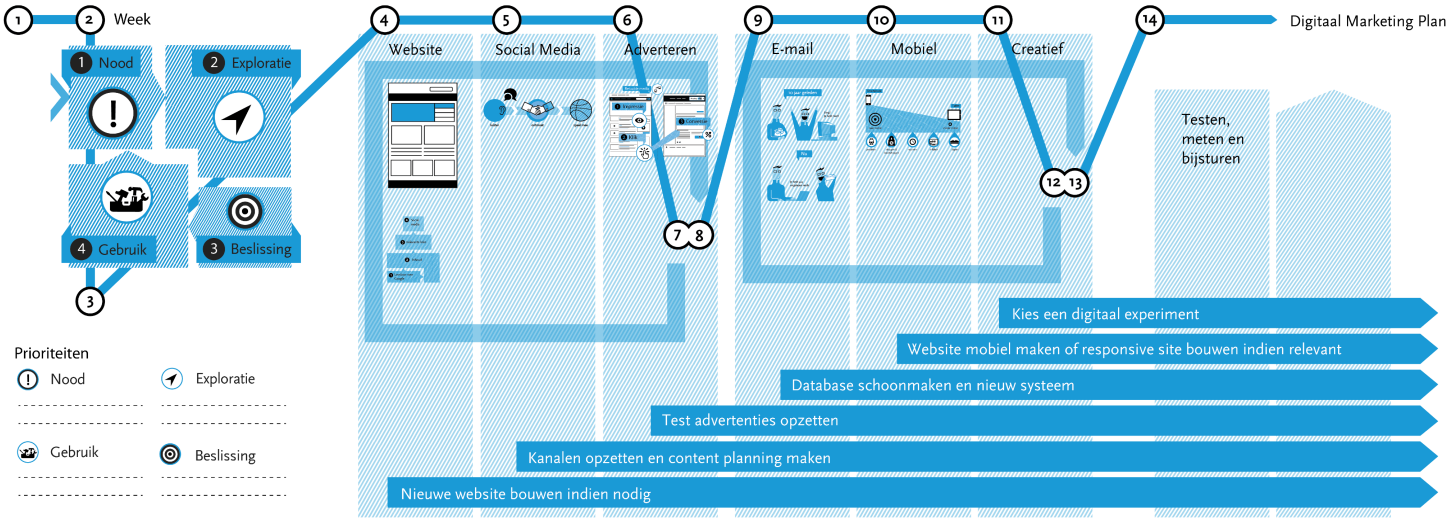
Bron: http://bvlg.blogspot.com

5

MEETBAAR ADVERTEREN



Kanaal	Voorbeeld	Segmentatie	Betaling
Traditionele banner	Kranten sites	*Uit en onderzoek van 2012 weten we dat onze bezoekers 60% mannelijk zijn, dus tonen we auto-advertenties.*	Per 1000 impressions (CPM)
Social Media Ads	Facebook	*Deze man is 35 jaar en heeft 3 kinderen dus, we tonen hem een SUV advertentie.*	CPM or per click (CPC)
Search Ads	Google	*Deze persoon zoekt een Renault Espace, dus tonen we hem een VW Sharan.*	CPC
Affiliate marketing	Robscrappysite.net	*Geen idee waarom we hier auto's adverteren, maar dat geeft niet want we betalen per verkoop.*	Per action or acquistion (CPA)



DOWNLOAD DIT SCHEMA OP
WWW.DIGITAALMARKETINGPLAN.BE

Bedankt voor uw aandacht!

Bert Van Wassenhove
bert@ibert.be
twitter.com/ibert
www.ibert.be

HappiFish