

TOP ONLINE MARKETEEER ONTHULT...

**5 SCHOKKENDE MARKETING
FOUTEN DIE VEEL
ONDERNEMERS MAKEN**

80% van de ondernemers gaat de mist in met #3



Wat je gaat leren in dit rapport

Veel ondernemers zijn bezig met online marketing. Hier wordt ook veel over geschreven en geroepen. En online marketing kan je bedrijf inderdaad heel veel brengen. Als je het goed toepast...

Helaas gaat het ook vaak fout. En worden er vaak dezelfde fouten gemaakt. In dit rapport onthullen we de 5 grootste marketing fouten. Zorg ervoor dat jij deze niet (meer) maakt.



Fout #1 - Je moet veel keywords gebruiken om hoog te scoren in Google, toch? Fout!

Een klassieke fout, die helaas nog steeds veel voorkomt. Vaak wordt gedacht dat hoe vaker een zoekwoord terugkomt op de website, hoe hoger je scoort in Google.

En hoger scoren in de organische zoekresultaten, dat wil bijna iedereen. Je krijgt dan veel gratis verkeer naar je website van mensen die op zoek zijn naar wat jouw bedrijf aanbiedt...

Maar zoveel mogelijk zoekwoorden gebruiken werkt al jaren niet meer. Het Google algoritme is in de tussentijd enorm verbeterd en kijkt hoe goed de content aansluit bij de behoefte van de lezer. Een goed voorbeeld hiervan is Wikipedia. Zij scoren ook structureel hoog in zoekmachines.

Het is veel slimmer om je content te optimaliseren voor je doelgroep. En hen zo goed mogelijk te helpen om hun vraag te beantwoorden. Hoe 'rijker' een pagina op je website is, hoe waardevoller zowel je lezer als Google deze zal vinden. Daarmee sla je twee vliegen in één klap. Je bent veel waardevoller voor je klanten én het verbetert je positie in Google.

Focus je dus niet op het schrijven van een vage, terminologische SEO-tekst, maar zet vooral je doelgroep centraal!

Fout #2 - De doelgroep niet scherp genoeg formuleren

Heb je ooit in een restaurant gezeten waar ze een Engelse, Nederlandse, Chinese, Duitse, Turkse, Marokkaanse en Franse menukaart op tafel hadden staan?

Waarschijnlijk niet... En toch zien we veel bedrijven die dat wel doen. Die zeggen bijvoorbeeld dat hun doelgroep alle Nederlanders of alle Nederlandse gezinnen zijn. Maar dit is veel te breed.

Wanneer je jouw doelgroep te vaag en te breed houdt, voelt uiteindelijk niemand zich aangesproken. Een belangrijke gezegde is:

"If you market to everyone, you market to no one"

Definieer daarom goed wie je doelgroep is. Of deel het op in verschillende subgroepen met elk hun eigen boodschap. Want Nederlandse gezinnen klinkt misschien als een goede doelgroep. De behoefte van ouders met pubers is vaak heel anders dan van ouders met peuters.

Fout #3 - 80% van de ondernemers vraagt gelijk iemand ten huwelijk

Stel dat je op straat loopt en een wildvreemd persoon loopt op je af en hij vraagt je ten huwelijk. Wat zou je doen? Trouwen? Waarschijnlijk niet... Je verklaart hem voor gek en zegt dat hij moet maken dat hij wegkomt.

Het klinkt misschien raar, maar dit is precies waar de meeste ondernemers online de mist in gaan. In hun advertenties en op hun website proberen ze gelijk hun product of dienst te verkopen. Diegene kent je amper. Waarom zou hij gelijk jouw product of dienst kopen?

Verder zit slechts 3% van de bezoekers in 'koopmodus'? Dat betekent dat 97% er op dat moment nog niet aan toe is. Veel bedrijven concurreren met elkaar om een deel van deze 3%. En omdat er zoveel concurrentie op zit, is dit vaak ook de duurste groep om je op te richten.

Terwijl in de overige 97% veel potentie zit, waar bijna niemand zich op richt. Zij zitten op dat moment nog niet in koopmodus, maar zijn wel geïnteresseerd. Deze groep kun je (geautomatiseerd) stap-voor-stap begeleiden tot aankoop.

En je vist daarmee vrijwel in je eentje in een hele grote vijver vol met vissen!

Zie het als daten. Je begint rustig met een gesprekje en een drankje. Vervolgens ga je uit eten, samen leuke dingen doen en pas na heel veel dates ga je op je knieën. Bij goede online marketing werkt dat net zo! Laat de klant eerst kennis maken met jouw bedrijf en geef ze veel gratis waarde. Bijvoorbeeld een gratis checklist of een gratis video.

Zo werk je stap-voor-stap richting een sale. Het percentage dat klant wordt is een stuk groter dan de kleine 3% waar alle andere ondernemers om vechten.

Fout #4 - Perfectionisme is dodelijk

In de praktijk komen we deze ook heel vaak tegen. Het gevoel dat alles perfect moet zijn. En dat kan heel duur uitpakken...

Van nature zijn we vaak geneigd om alles eerst perfect te hebben, voordat we het live zetten. Nog een puntje hier, een extra witregel daar. Of toch een andere foto of lettertype. Om zo de website of advertentie helemaal perfect te krijgen.

Ondertussen komt deze pas maanden later online en ben je al veel inkomsten misgelopen. Maar veel erger...

Je laat ook de mogelijkheid liggen om snel dingen te testen. Te checken of je hypothese juist is.

Veel beter werkt het om zo snel mogelijk iets live te zetten en te gaan testen. Dat wordt vaak een Minimum Viable Product (MVP) genoemd. Door snel dingen te testen kom je erachter of iets werkt zoals je had verwacht. Als dat niet zo is, dan kun je snel dingen aanpassen en opnieuw testen.

Dit geldt niet alleen voor websites en online marketing. Maar voor heel veel dingen, zoals een nieuw business model, een nieuw product, een app, etc.

Snel testen kan je vaak veel geld besparen. En je kunt veel sneller beginnen met geld verdienen. Als het juiste concept live staat, dan ga je het verder perfectioneren.

Fout #5 - Alle marketing zelf doen is goedkoper, toch? Fout!

Als wij met een nieuwe ondernemer gaan samenwerken, vragen we ze altijd waarom ze zijn begonnen met ondernemen. Meestal krijgen we een van de volgende antwoorden: *Ik wil vrijheid, ik wil niet werken voor een baas, ik wil veel geld verdienen...*

Maar de realiteit is vaak anders. Vaak werken ondernemers zichzelf kapot, maken mega veel uren en raken verslaafd aan hun eigen onderneming. Dit eindigt in stress en hoofdpijn.

Dit komt omdat de meeste ondernemers geen systeem hebben. Pas als je een systeem hebt gecreëerd kun je genieten van jouw vrijheid. Zo wordt je echt jouw eigen baas én ga je veel meer en sneller geld verdienen. Je onderneming gaat dan vóór jou werken.

En wanneer groei je sneller? Als je alles alleen doet of als je een team om je heen hebt met ieder zijn eigen specialisme? Juist dat laatste.

Hetzelfde geldt voor online marketing. Vaak wordt gedacht dat het goedkoper is om alles zelf te doen. Zelf een website maken, webteksten en e-mails schrijven, advertenties runnen, noem maar op. Je hebt je erin verdiept, veel over gelezen en video's bekeken, maar hier gaat veel te veel tijd inzitten om alles goed onder de knie te krijgen. Zo ga je steeds meer uren draaien, in plaats van te focussen op de groei en strategie van jouw bedrijf. **En daarmee laat je letterlijk duizenden euro's per maand aan omzet liggen.**

Het klinkt veel goedkoper om het zelf te doen, maar onderaan de streep is het veel goedkoper om het uit te besteden aan professionals. Zo weet je zeker dat elke euro die je aan marketing uitgeeft ervoor zorgt dat jouw bedrijf groeit.

Zo realiseer je én meer omzet én meer vrijheid. Dat was ook de reden dat je bent gaan ondernemen, toch?

Unieke actie:

Tijdelijk een GRATIS online marketingplan op maat!

Ik hoop dat je heel veel waarde uit dit rapport hebt gekregen. Wellicht herken je een aantal fouten die je zelf ook wel eens maakt. Of herken je dit bij anderen.

Omdat jij actie hebt ondernomen en dit rapport hebt gedownload, hebben wij nu een unieke actie voor jou.

Jij kunt nu tijdelijk een online marketingplan van ons krijgen. Helemaal op maat voor jouw bedrijf. En bovendien helemaal **gratis**.

Plan een afspraak & claim jouw gratis online marketing plan (normaal € 497)

Let op: er zijn deze maand slechts 5 plekken beschikbaar. Wacht niet te lang en claim direct jouw plek!