

mkb servicedeskTM**MKB**
Nederland MKB Webshop

Geen artikelen in het mandje, bezoek de MKB webshop

- ▶ Over ons
- ▶ Adverteren
- ▶ Inloggen

[Homepage](#) ▶ [MKB Nieuws](#) ▶ [Boeken](#)

Eline Walda - Marketing voor ondernemers



Interview met auteur over een succesvolle marketingstrategie

Je bent er maar druk mee, met het draaiende houden van je bedrijf. Tijd voor het opzetten van een doordachte marketingstrategie heb je vaak niet. En misschien ben je wel een startende of kleine ondernemer zonder marketingspecialist. Hoe pak je zo iets nou aan? Het boek van Walda helpt je goed op weg.



Marketing Voor Ondernemers

Auteur | Eline Walda

door: Liesbeth Meenink - 5 jul 2011

Als strategisch marketingadviseur helpt [Eline Walda](#) ondernemers een succesvolle [marketingstrategie](#) te ontwikkelen. "De ene keer neem ik een assortiment of dienstenpakket onder de loep, de andere keer draait het om focus; wie wil de ondernemer met zijn bedrijf zijn en voor wie? Een sluitend antwoord op die twee vragen is de basis voor de invulling

Er zijn maar weinig ondernemers bij wie de orders bij wijze van spreken door het raam naar binnen vliegen. Ondernemen is gewoon... [méér...](#)



van je [marketingmix](#)", vertelt Walda.

Valkuilen

In haar werk merkt ze dat ondernemers tegen een paar dingen aanlopen als het op marketing aankomt. "Zo denken mkb'ers bij de term 'merk' al snel aan een [logo en huisstijl](#). Maar een merk is veel meer dan dat; een sterk [merk](#) bouw je door consequent, jaar na jaar, met een eenduidige identiteit naar buiten te treden. Dan moet je wel eerst helder hebben, wat die identiteit is", aldus Eline. "Ook vertrouwen ondernemers nog teveel op hun onderbuikgevoel. Gekoppeld aan een portie lef is dat gevoel natuurlijk essentieel voor ondernemerschap. Maar aan de andere kant geldt ook: meten is weten. Als je niet weet hoe nieuwe klanten jouw bedrijf hebben gevonden, dan weet je ook niet of die duizenden euro's aan advertenties en beursdeelnames geen weggegooid geld zijn." Dat [marktonderzoek](#) niet alleen iets is voor bedrijven met een flink budget, lees je ook in haar boek Marketing voor Ondernemers.

Wat is marketing nu eigenlijk?

Marketing Voor Ondernemers is uitermate geschikt voor [startende](#) of kleine ondernemers die nog wel wat uitleg over het idee achter marketing kan gebruiken. Het boek begint dan ook met een omschrijving van het begrip 'marketing'. Volgens Walda is het deze: "[Marketing](#) is op een unieke wijze relevant zijn voor je klanten en daar je bestaansrecht als onderneming aan ontleent." Met die definitie in het achterhoofd kunnen we op weg naar een succesvolle marketingstrategie, die in de volgende tien hoofdstukken wordt uitgelegd. Zo leer je bijvoorbeeld dat een marketingplan valt of staat bij een [in- en externe analyse](#). Ook moet je goed nagedacht hebben over je missie, visie en bedrijfsstrategie. Als het goed is heb je daar al uitgebreid aandacht aan besteed toen je je [businessplan](#) schreef, maar misschien kunnen bovenstaande zaken wel een opfrisbeurt gebruiken.

Stappenplan

Walda legt je stap voor stap uit waar je aan moet denken bij het opstellen van je marketingstrategie en staat stil bij zaken als de welbekende [SWOT-analyse](#), marketingmix, je merk, distributie, communicatie en personeel. Wat kunnen zij voor jouw bedrijf betekenen en vooral: hoe? In begrijpelijke taal en een logische opbouw kom je zo vanzelf tot een goed marketingplan. Ook handig: na elk hoofdstuk is er een checklist, waarin de belangrijkste punten uit het hoofdstuk nog een keer worden samengevat. Zo kan je ook, als je het boek eenmaal hebt gelezen, nog eens snel teruglezen wat de belangrijkste punten zijn bij het schrijven van een marketingplan.

B2B-marketing

Bij marketing denk je vaak aan de verkoopstrategie voor een tastbaar product aan een consument. Dat is het B2C-segment (Business to Consumer). Maar er is meer. Zo is marketing ook in de B2B-wereld (Business to Business) van belang, net als in de dienstensector. Maar is zijn wel een paar verschillen met de B2C-markt. Walda legt uit: "Bij B2B marketing heb je te maken met een groep mensen die - al dan niet zichtbaar - invloed uitoefent op het aankoopproces. Er is minder sprake van impulsaankopen, al kan - vergis je niet - ook in B2B emotie wel degelijk een rol spelen. Bij dienstenmarketing is het risico voor de koper groter dan bij de aankoop van producten; hoe kan hij de kwaliteit beoordelen van iets wat niet tastbaar is? Met een sterk merk en positieve referenties van bestaande klanten verklein je dat risico."

Online marketing

We leven tegenwoordig niet alleen meer in een analoge wereld, maar ook in een [digitale wereld](#). Wil je succesvol zijn op het internet, dan hoort daar een [aangepaste online marketingstrategie](#) bij. Walda: "Via [social media](#) heb je laagdrempelig contact met de wereld buiten je bedrijf (klanten, sollicitanten, publicisten...). Dat contact mag beginnen met luisteren. Begin pas met terugpraten als je het luisteren onder de knie hebt. Wat beweegt je klanten, wat houdt hen bezig? Word eerst als privépersoon actief; zo leer je de ongeschreven regels van social media doorgronden. Haar tip voor een goede online strategie: "Stem je boodschap af op het medium. Facebook is bijvoorbeeld informeler dan LinkedIn, en ook de reden voor het bezoek is anders; LinkedIn is zakelijker; op Facebook zoekt de bezoeker vooral vertier. Speel daarop in", aldus Walda.

Tips Eline

Wie kan je nou het beste tips geven voor een goede marketingstrategie dan Eline zelf? We vroegen haar om drie belangrijke tips:

- Begin met de juiste vragen aan jezelf stellen. Waarom bestaat jouw bedrijf? Wat maakt het uniek? Wat maakt het relevant? Waar sta je voor? Waar ga je voor?
- Besteed regelmatig tijd aan marktonderzoek; dat verdient zich altijd terug.
- De P van Promotie is zelden het werkelijke probleem. Kijk regelmatig kritisch naar je eigen onderneming en naar de wereld buiten je bedrijf. Dat is de basis voor een succesvolle strategie.



door: **Liesbeth Meenink**

Redactie

MKB Servicedesk
Utrecht

Artikelen door Liesbeth Meenink

4/07

Eline Walda - Marketing voor ondernemers

4/07

Heb jij exportplannen?

4/07

Boekje Eerste Hulp Bij Financiering online



Meer dan 4000 praktische
antwoorden op ondernemersvragen

Zoeken



**Interesse in onze producten en
diensten?**

Vraag online een intakegesprek of offerte aan
voor advies op maat

Klik hier

Laatste wijziging

Ads door Google

[Verzekering](#)

[Winkel](#)

[Ontslag](#)

[Marketing](#)

5 jul 2011 [Arbeidsovereenkomst](#)

Lees ook...

13/04

[Hoe bepaal ik mijn doelgroep?](#)

24/05

[Hoe maak ik een marketingplan?](#)

22/06

[Hoe zet ik e-mailmarketing succesvol in?](#)



Printversie

RSS Feed

Sitemap

[MKB TV Video en Media](#)

[Reageer op dit artikel](#)

Wat heb ik aan Twitter op mijn smartphone?

Een smartphone is ideaal om je social media op bij te houden. Martijn Aslander legt uit waarom je als ondernemer eigenlijk niet zonder Twitter kunt.

Meestgelezen in 'Boeken'

Van zolderkamer tot Miljoenen Business	1
Og Mandino - The greatest salesman in the world	2
"Een nieuwe aarde" - Eckhart Tolle	3
Wereldwijde successen van nuchtere Nederlanders	4
Arko van Brakel - Iedereen ondernemer	5

[Homepage](#) [Zoeken](#) [Terug](#) MKB Servicedesk © 2010. Alle rechten voorbehouden. Lees voor gebruik graag onze [algemene voorwaarden](#)

[Adverteren?](#)

[Over ons](#)

