5-Stappen Volledige Trechter Marketingplanner

nettl
nettl.com

STAPPEN 1 BEWUSTWORDING – OPGEMERKT WORDEN

- [ ] Waar komen je potentiële klanten? (Sociale media, zoeken, blogs, advertenties)
- [ ] Welk type inhoud zal hun aandacht trekken? (Video's, gidsen, blogberichten)
- [ ] Hoe maak je ze bewust van je bedrijf?

STAPPEN 2 RENTE – ZE HOUDEN

- [ ] Welke leadmagneet ga je aanbieden om e-mails te verzamelen?
- [ ] Hoe ga je leads koesteren (e-mailsequentie, retargetingadvertenties, remarketing)?
- [ ] Welke vervolgacties ga je ondernemen om top of mind te blijven?

STAPPEN 3 OVERWEGING – VERTROUWEN OPBOUWEN

- [ ] Welk bewijs heb je? (Casestudies, getuigenissen, recensies)
- [ ] Hoe ga je je onderscheiden van concurrenten?
- [ ] Welke vragen of bezwaren kunnen klanten hebben? Hoe ga je daarop in?

STAPPEN 4 CONVERSIE - DE DEAL BEZEGELEN

- [ ] Wat is je belangrijkste oproep tot actie? (Boek een gesprek, meld je aan, koop nu)
- [ ] Is je afrekenproces eenvoudig en wrijvingsloos?
- [ ] Bied je een reden om nu te handelen? (Beperkte aanbieding, bonus, urgentie)

STAPPEN 5 RETENTIE - TERUGKERENDE KLANTEN CREËREN

- [ ] Wat gebeurt er nadat ze gekocht hebben? (Onboarding, follow-up, ondersteuning)
- [ ] Hoe houd je ze betrokken? (Loyaliteitsprogramma's, exclusieve aanbiedingen, upsells)
- [ ] Wat zal hen veranderen in enthousiaste fans die anderen doorverwijzen?