

## 2. Stappenplan voor het opstellen van het (e-)marketing plan

Nadat de doelen duidelijk zijn geformuleerd zijn de volgende stappen te volgen:

- Beschrijven (bepalen) van de doelgroep/ klant en klantprospect. Voor wie is het product of de dienst bestemd? Wat zijn de verwachte kenmerken en behoeften? Het klantenprofiel moet worden aangemaakt (max 3 profielen) vertrekkende van het profiel van de bestaande klant.
- Hoe bereik je die doelgroep? Hoe gaat je klant weten dat jouw onderneming bestaat en wat ze kan bieden voor die (potentiële) klant? Daartoe in kaart brengen waar jouw beste klanten vandaan komen, hoe ze jou hebben gevonden en hoe ze reageren op berichten en acties.
- Via welke kanalen kan je de klant bereiken? Mogelijke kanalen zijn reclame op TV, radio, mailings, sponsoring acties, website, sociale media, ....
- Welk budget?