



Aan de slag met de 6 B's



Als startende ondernemer wil je nieuwe klanten vinden en binden. Om dit te realiseren ga je online en offline marketing en acquisitie doen. Om dit goed aan te pakken kan je gebruik maken van de 6 B's die wij hieronder uitleggen.

Bereiken

Bepaal hoe je jouw doelgroep kan bereiken. Wat leest jouw doelgroep, waar gaat jouw doelgroep heen, welke sociaal media gebruiken ze en met wie communiceert jouw doelgroep. Deze inzichten gebruik je om digitale en/of fysieke contact te kunnen leggen. Onderschat hierbij de kracht van Google niet en maximaliseer je zichtbaarheid en vindbaarheid.



Boeien

Ben je in beeld bij je klant, dan is het de kunst om de klant direct te boeien. Voor dat je het weet verdwijnt je flyer bij het oud papier of wordt je blog weggeklikt. Zorg voor een aantrekkelijke boodschap. Bedenk goed op welke wijze jij je klant op een overtuigende manier aanspreekt. Hoe meer de klant zich herkent in jouw boodschap hoe groter de kans op een aankoop.



Binden

Zorg ervoor dat de klant makkelijk zaken met je kan doen of in contact met je kan komen. Meestal lukt dat niet op basis van 1 contactmoment dus zorg ervoor dat je de klant meerdere keren bereikt. Hoe persoonlijker hoe beter, want dat zorgt voor binding. Kijk dus goed op welke wijze je het beste contactgegevens van je klant kan verzamelen en vastleggen.



Betalen

Uiteindelijk moet er ook betaald worden door de klant. Of beter gezegd; liever zo snel mogelijk. Maak een transactie dan ook zo makkelijke en veilig mogelijk en maak duidelijke betalingsafspraken. Dit voorkomt een hoop (incasso) gedoe. Denk goed na over verschillende betaalmethodes en het toepassen van verschillende verdienmodellen.



Behouden

Je steekt veel tijd en energie in het weven van nieuwe klanten. Probeer ze vervolgens dus ook te behouden. Kijk waar passend of je bijvoorbeeld herhalingsaankopen kan stimuleren of dat je aanvullende producten of diensten kan bieden. Denk bijvoorbeeld eens aan abonnementen of exclusieve voordelen voor vaste klanten.



Betrekken

Tot slot is het belangrijk om je klant bij je bedrijf te betrekken. Dat ze je leuk vinden, dat ze je gaan en blijven volgen en dat ze andere gaan vertellen hoe goed jij bent. Mond-tot-mond reclame is voor veel startende ondernemers nog steeds de beste en goedkoopste marketing. Ook goeie reviews zijn goed waard. Zorg dus voor goede ambassadeurs!



startersloket
de verbindende factor