



MARKETING PLAN TEMPLATE

MANIFY AGENCY

**MANIFEST
YOUR
GROWTH.**

MANIFY AGENCY BV.



UITLEG

Hoe gebruik je deze template

Dit sjabloon vormt een startpunt voor het opstellen van het marketingplan voor jouw bedrijf. Het bevat aanpasbare secties voor:

- Bedrijfsoverzicht
- Bedrijfsinitiatieven
- Doelmarkt
- Marktstrategie
- Budget
- Marketingkanalen
- Marketingtechnologie

Zodra je klaar bent om te beginnen, verwijder pagina 1-2 en begin met het invullen van jouw informatie hieronder.

Er zullen instructies en voorbeeldteksten zijn, evenals aanwijzingen tussen [haakjes] die je kunt invullen zoals aangegeven. Onthoud dat je tekst of secties naar wens kunt toevoegen/bewerken/verwijderen.

Scrollen naar templates



Jouw afbeelding
hier

Bedrijfsnaam

Marketing plan

Onze doelstelling

Vat de rol samen die de marketingafdeling van jouw bedrijf speelt in de groei van je onderneming. Deze verklaring moet overeenkomen met je algehele strategie zoals beschreven in de pagina's die volgen.

Auteurs van het document

[Naam #1]
[Email adres #1]

[Naam #2]
[Email adres #2]

Jouw afbeelding
hier

Inhoudsopgave

- Bedrijfsoverzicht #
- Bedrijfsinitiatieven #
- Doelmarkt #
- Marketing strategie #
- Budget #
- Marketingkanalen #
- Marketingtechnologie #

BEDRIJFSOVERZICHT

Ons bedrijf

[Bedrijfsnaam] is een bedrijf gevestigd in [locatie van het hoofdkantoor], met kantoren op [satellietkantoorlocaties]. De missie van het bedrijf is [missieverklaring].

Onze marketing experts

[Marketing expert #1]	[Marketing expert 1] is [functietitel van Marketing expert 1] bij [bedrijfsnaam]. Hij/Zij zal zich bezighouden met [beknopte functieomschrijving van Marketing expert 1].
[Marketing expert #2]	[Marketing expert 2] is [functietitel van Marketing expert 2] bij [bedrijfsnaam]. Hij/Zij zal zich bezighouden met [beknopte functieomschrijving van Marketing expert 2].
[Marketing expert #3]	[Marketing expert 3] is [functietitel van Marketing expert 3] bij [bedrijfsnaam]. Hij/Zij zal zich bezighouden met [beknopte functieomschrijving van Marketing expert 3].



PRO TIP:

Je kunt de aandacht vestigen op enkele kenmerken die je marketingteam speciaal maken, zoals opleiding, jarenlange ervaring en specifieke vakgebieden van expertise. Ook het toevoegen van portretfoto's is een optie.

SWOT-analyse

Als het marketingteam van [bedrijfsnaam] willen we het merk ondersteunen bij het benutten van zijn sterke punten, het verbeteren van zwakke punten, het benutten van kansen en het weerstand bieden aan potentiële uitdagingen. Met dat in gedachten, presenteren we hierbij onze SWOT-analyse voor het jaar [huidig jaar].

Sterktes:

Waar we goed in zijn.
Wat goed werkt.
Wat onze klanten waarderen aan ons.

[Voer hier de sterke punten in]

Zwaktes:

Wat we willen verbeteren.
Waar we sterker in willen worden.
Waar we efficiënter in willen worden.

[Voer hier de zwakke punten in]

Kansen:

Wat de industrie binnenkort zou kunnen willen.
Waarvan we denken dat we er goed in zullen zijn.
Wat wordt ons onderscheidend vermogen?

[Voer hier de kansen in]

Bedrijgingen:

Wat we denken dat onze groei zou kunnen belemmeren. Wat/wie we denken dat onze klanten zou kunnen wegnemen.

[Vul hier de bedreigingen in]

BEDRIJFSINITIATIEVEN

[Bedrijfsnaam] heeft het ambitieuze doel om [algemeen bedrijfsdoel]. Om het bedrijf hierbij te ondersteunen, zal ons marketingteam de volgende initiatieven nastreven in [huidig jaar]:

Initiatief 1

Beschrijving	[Voorbeeld: In de komende 12 maanden zullen we werken aan het opbouwen van een blogplatform dat een essentiële bron wordt voor de prangende vragen van onze klanten - en onze belangrijkste bron van leads maand na maand.]
Doel van het initiatief	[Voorbeeld: Om de rangorde van onze website in Google te verhogen en cruciale marketinginhoud aan de top van de trechter te creëren die ons verkoopteam helpt om meer gesprekken te starten met potentiële klanten.]
Maten om succes te meten	[Voorbeeld: 50.000 organische paginaweergaven per maand / 10 downloads van inhoud per maand]

Initiatief 2

Beschrijving	[Voorbeeld: In de komende 12 maanden zullen we werken aan het opbouwen van een blogplatform dat een essentiële bron wordt voor de prangende vragen van onze klanten - en onze belangrijkste bron van leads maand na maand.]
Doel van het initiatief	[Voorbeeld: Om de rangorde van onze website in Google te verhogen en cruciale marketinginhoud aan de top van de trechter te creëren die ons verkoopteam helpt om meer gesprekken te starten met potentiële klanten.]
Maten om succes te meten	[Voorbeeld: 50.000 organische paginaweergaven per maand / 10 downloads van inhoud per maand]

Initiatief 3

Beschrijving	[Voorbeeld: In de komende 12 maanden zullen we werken aan het opbouwen van een blogplatform dat een essentiële bron wordt voor de prangende vragen van onze klanten - en onze belangrijkste bron van leads maand na maand.]
Doel van het initiatief	[Voorbeeld: Om de rangorde van onze website in Google te verhogen en cruciale marketinginhoud aan de top van de trechter te creëren die ons verkoopteam helpt om meer gesprekken te starten met potentiële klanten.]
Maten om succes te meten	[Voorbeeld: 50.000 organische paginaweergaven per maand / 10 downloads van inhoud per maand]

DOELMARKT

Industrieën

In [huidig jaar] richten we ons op de volgende sectoren waar we ons product zullen verkopen en contact zullen leggen met klanten:

Industrie 1

Dit omvat [subsectoren waar jouw bedrijf mogelijk meer specifieke segmenten van jouw doelgroep zal targeten]. [Voorbeeld: Industrie 1: Voeding en Drank. Dit omvat bar & grills, brouwerijen, steakhouses, enz.]

Industrie 2

Dit omvat [subsectoren waar jouw bedrijf mogelijk meer specifieke segmenten van jouw doelgroep zal targeten]. [Voorbeeld: Industrie 1: Voeding en Drank. Dit omvat bar & grills, brouwerijen, steakhouses, enz.]

Klanten persona's

Binnen onze doelmarkt(en) hebben we de volgende koper persona's geïdentificeerd om onze ideale klanten te vertegenwoordigen:

Klanten persona 1

Dit omvat [subsectoren waar jouw bedrijf mogelijk meer specifieke segmenten van jouw doelgroep zal targeten]. [Voorbeeld: Industrie 1: Voeding en Drank. Dit omvat bar & grills, brouwerijen, steakhouses, enz.]

Klanten persona 2

Dit omvat [subsectoren waar jouw bedrijf mogelijk meer specifieke segmenten van jouw doelgroep zal targeten]. [Voorbeeld: Industrie 1: Voeding en Drank. Dit omvat bar & grills, brouwerijen, steakhouses, enz.]

Concurrentie analyse

Binnen onze doelmarkt(en) verwachten we concurrentie met de volgende bedrijven:

Concurrent 1

Producten waarmee we concurreren	[Het product/dienst van deze concurrent, wat het doet, en waarin het mogelijk beter presteert dan het jouwe]
Andere manieren waarop we concurreren	[Voorbeeld: Deze concurrent heeft een blog die hoog scoort in Google voor veel van dezelfde zoekwoorden waarover wij content willen schrijven]

Concurrent 2

Producten waarmee we concurreren	[Het product/dienst van deze concurrent, wat het doet, en waarin het mogelijk beter presteert dan het jouwe]
Andere manieren waarop we concurreren	[Voorbeeld: Deze concurrent heeft een blog die hoog scoort in Google voor veel van dezelfde zoekwoorden waarover wij content willen schrijven]

Concurrent 3

Producten waarmee we concurreren	[Het product/dienst van deze concurrent, wat het doet, en waarin het mogelijk beter presteert dan het jouwe]
Andere manieren waarop we concurreren	[Voorbeeld: Deze concurrent heeft een blog die hoog scoort in Google voor veel van dezelfde zoekwoorden waarover wij content willen schrijven]

MARKETING STRATEGIE

Product

[Beschrijf de producten waarmee je de doelmarkt betreedt zoals beschreven in de bovenstaande sectie. Hoe zal dit product de uitdagingen oplossen die zijn beschreven in de beschrijving(en) van jouw klanten persona('s)? Wat maakt dit product anders dan (of op zijn minst concurrerend met) de concurrentie?]

Prijs

[Tegen welke prijs verkoop je dit product? Is het competitief? Realistisch voor het budget van jouw klanten? Zal je eventuele seizoensgebonden promoties/kortingen associëren met dit product?]

Promotie

[Hoe ga je dit product promoten? Denk dieper dan alleen aan je blog of sociale mediakanalen. Wat in deze content zal waarde toevoegen aan je product?]

Plaats

[Waar wordt jouw product weergegeven? Als je een ontastbaar product verkoopt, hoe zouden klanten zichtbaar bewijs van jouw bedrijf produceren?]

Proces

[Hoe wordt het product geleverd aan jouw klant? Is het een doorlopende dienst? Hoe zal je hun succes met jouw product ondersteunen?]

Mensen

[Wie in de marketingafdeling speelt een rol in jouw marktstrategie? Beschrijf wat elk van hen, of elk team, zal doen om het succes van jouw marktstrategie te bevorderen.]

BUDGET

Gedurende het jaar [huidig jaar], met het toegewezen budget aan het marketingteam, verwachten we te investeren in de volgende items om ervoor te zorgen dat we voldoen aan de doelstellingen die zijn uiteengezet in dit marketingplan:

Marketing Uitgaven	Geschatte Prijs
[Uitgave]	
[Uitgave]	
[Uitgave]	
[Uitgave]	
[Uitgave]	
[Uitgave]	
Totaal	[Totale marketing uitgaven voor het huidige jaar]

MARKETING KANALEN

Gedurende het jaar [huidig jaar] zullen we de volgende kanalen lanceren/uitbreiden voor het educeren van onze klanten, genereren van leads en het ontwikkelen van merkbekendheid:

[Website/Publicatie 1]

Doel van het kanaal	[Voorbeeld: Merkbekendheid]
Maten om succes te meten	[Voorbeeld: 50.000 unieke paginaweergaven per maand]

[Website/Publicatie 2]

Doel van het kanaal	[Voorbeeld: Merkbekendheid]
Maten om succes te meten	[Voorbeeld: 50.000 unieke paginaweergaven per maand]

[Sociaal netwerk 1]

Doel van het kanaal	[Voorbeeld: Merkbekendheid]
Maten om succes te meten	[Voorbeeld: 50.000 unieke paginaweergaven per maand]

[Sociaal netwerk 2]

Doel van het kanaal	[Voorbeeld: Merkbekendheid]
Maten om succes te meten	[Voorbeeld: 50.000 unieke paginaweergaven per maand]

MARKETING TECHNOLOGIE

We zullen de volgende technologieën en software gebruiken om ons te helpen onze doelen en doelstellingen te bereiken.

Marketing CRM

[Noem de marketing CRM die je zult gebruiken en leg kort uit hoe het zal worden gebruikt.]

E-mailmarketing software

[Noem de e-mailmarketing software die je zult gebruiken en leg kort uit hoe het zal worden gebruikt.]

Marketingautomatisering software

[Noem de marketingautomatisering software die je zult gebruiken en leg kort uit hoe het zal worden gebruikt.]

Blog software

[Noem de blog software die je zult gebruiken en leg kort uit hoe het zal worden gebruikt.]

Advertentiebeheer software

[Noem de advertentie software die je zult gebruiken en leg kort uit hoe het zal worden gebruikt.]

Social media management software

[Noem de software voor social media-beheer die je zult gebruiken en leg kort uit hoe het zal worden gebruikt.]

Video hosting software

[Noem de videomarketing software die je zult gebruiken en leg kort uit hoe het zal worden gebruikt.]