

Checklist marketing BiZ

Hoe brengt u BiZ onder de aandacht bij uw klanten?

Er leiden altijd meerdere wegen naar succes, maar deze checklist brengt u wellicht op ideeën hoe u BiZ optimaal onder de aandacht kunt brengen bij uw klanten. Maak hierin keuzes voor die middelen die het best aansluiten bij het imago en de werkwijzer van uw kantoor. Zorg voor een juiste mix en de kracht van de herhaling, maar doe liever een aantal dingen goed dan alle genoemde onderdelen een beetje. Dit document dient ter inspiratie.

Persoonlijk contact

- Ga vaker bij uw klant langs voor 'zomaar een kop koffie', neem de **factsheet** mee.
- Maak een vervolgspraak voor een adviesgesprek om de positie van de ondernemer in zijn branche of trends/ontwikkelingen te bespreken. Neem **benchmark- of brancherapport** mee.
- Bel de klant op om hem op de hoogte te stellen van een actualiteit die voor hem van toepassing is. Stuur een mail met informatie hierover na. Wees proactief.

Persoonlijk e-mailcontact

- E-mail uw klant uit uw persoonlijke mailbox een relevant bericht om hem te wijzen op een actualiteit die voor hem interessant is. Bijvoorbeeld aan de hand van **branchenieuws** uit de SRA-Nieuwsbank.
- Maak een **e-mailhandtekening** met een banner die verwijst naar uw mogelijkheden als Branche-expert en laat deze handtekening verwijzen naar dat deel op uw website dat daar aandacht aan besteedt.

Een voorbeeld van een autohandtekening

Met vriendelijke groet,

J. Jansen RA
Jansen Accountants



Pas uw website aan (met **gratis** tools van SRA)

- Plaats het **logo van Branche in Zicht** op uw website.
- Plaats de **brancheafbeeldingen** van Branche in Zicht op uw website.
- Gebruik de **webteksten** van SRA.
- Plaats de **trendwijzers** op uw website.
- Plaats de **scans** op uw website.
- Zet quotes op uw website, bijvoorbeeld positieve reacties van klanten.

SRA-nieuwsbank (betaalde service)

- Plaats de RSS-feed uit de SRA-Nieuwsbank op uw website.
- Haal relevant branchenieuws uit de SRA-nieuwsbank en breng uw klanten zo op de hoogte van actualiteiten uit hun specifieke branche. Verstuur dit op persoonlijke titel en bel dit na.

Uw nieuwsbrief

- Zorg ervoor dat uw CRM-systeem op orde is, zodat u makkelijk selecties kunt draaien. Zo kunt u gericht uw klanten aanschrijven in hun specifieke branche.
- Besteed in uw nieuwsbrief met enige regelmaat aandacht aan branchenieuws.
- Of nóg beter, maak een branchegerichte nieuwsbrief.
- Vraag uw klanten om een quote/hun ervaringen met Branche in Zicht en publiceer dit.
- Vertel over uw eigen ervaringen met Branche in Zicht en benoem voordelen voor uw klant.
- Plaats Branchenieuws uit de SRA-Nieuwsbank.

Social Media

- Gebruik LinkedIn en Twitter om uw klanten op de hoogte te stellen van uw branchekennis.
- Link in uw Social Media-uitingen naar uw website.
- Plaats op persoonlijke titel op LinkedIn branchenieuws en link deze aan uw website.
- Neem contact op met SRA als uw advies nodig heeft over optimaal Social Media-gebruik.

Bijeenkomsten

- Organiseer voor uw klanten branche specifieke cliëntbijeenkomsten. Nodig een interessante spreker uit uit de branche. En vertel uw klanten aansluitend over uw adviesmogelijkheden.
- Treed op als spreker bij ondernemersbijeenkomsten. En vertel over uw mogelijkheden.
- Maak gebruik van BiZ-promotiemateriaal bij bijeenkomsten (trendwijzers, factsheets, banieren met BiZ-teksten). SRA stelt dit kosteloos beschikbaar.

Sponsoring

- Denk na over het nut van sponsoring. Waarom doet u aan sponsoring? Bereikt u hiermee het juiste publiek? Is de sponsoring die u nu doet wel zo vanzelfsprekend? Of kan sponsorgeld nog gericht worden ingezet? Bijvoorbeeld voor een specifieke branche?

Maak gebruik van de pers

- Zoek de pers op met uw nieuwe vorm van adviseren. Zorg voor een actuele pers- en bellijst. En kom op deze manier in beeld met ondernemers in uw regio. Of misschien zelfs landelijk?
- Maak gebruik van de SRA-handreiking voor het schrijven van persberichten.

Vragen of advies?

Heeft u hierover vragen?

Neem dan contact op met Wilma Hosang of Judith van der Hulst, 030 - 656 60 60.

Wilt u bovengenoemde marketingmogelijkheden verder ontwikkelen, maar heeft u hiervoor geen kennis in huis? Dan voorzien wij u graag van advies. Een inventariserend gesprek waarin we gezamenlijk de behoefte bepalen en de mogelijkheden bespreken is gratis. Als u ons daarna wilt inzetten bij de implementatie, (bijvoorbeeld screenen van uw website, het optimaal inzetten van Social Media, hulp bij het maken van persberichten) bedraagt het tarief 125 euro per uur.