



4BetterResults.be

De beste weg naar betere resultaten voor uw KMO

BEGELEIDINGSTRAJECT

Zorg voor meer, trouwere en betere klanten door

# Uw Krachtig Strategisch Marketingplan



## Wanneer is een “krachtig strategisch marketingplan” voor u interessant?

- Wanneer u **meer klanten** wenst
- Wanneer u uw klanten meer wilt laten **besteden** bij u
- Wanneer u uw klanten **trouwer** wilt maken

Of wanneer u uw **imago** en communicatie wenst te versterken

## Waarom is uw marketingplan belangrijk voor een bedrijf?

Een goed marketingplan helpt u hiermee:

- *“Vroeger kwamen de klanten als het ware vanzelf naar ons toe. Nu moeten we daar toch meer inspanning voor doen. Hoe zouden we nu best werken om **meer klanten** te winnen?”*
- *“Als men mij vraagt **waarom** een potentiële klant in godsnaam **voor ons** zou **kiezen** en niet voor een ander, weet ik daar geen krachtig, duidelijk en eenvoudig antwoord op te geven. Ik weet dat dit nochtans belangrijk is.”*
- *“We willen ons **imago** verduidelijken. Hoe doen we dit best?”*
- *“We willen **meer klanten** en **meer uit onze klanten halen**, maar hoe doen we dit best? Welke marketingacties moeten wij nemen?”*

## Een goed marketingplan vertrekt vanuit een goede analyse

De sterktes en zwaktes van de eigen onderneming en de opportuniteiten en bedreigingen van de omgeving moeten professioneel onderzocht worden om een vertrouwenswaardig fundament te hebben om uw marketingplan op te bouwen. Op basis van die analyse maakt u keuzes over **hoe uw bedrijf zich wil onderscheiden** van de concurrenten en welke waarde dit voor de klant dan inhoudt. Hoe u die keuzes dan vertelt aan de consument, dat wordt bepaald in de marketingmix.

## In een goed marketingplan staat uw ideale marketingmix - per doelgroep - heel duidelijk beschreven.

De “marketingmix” beschrijft duidelijk hoe u zich positioneert in de markt. Dit gebeurt per doelgroep met behulp van de “4 P’s”, die de laatste decennia vaak zijn uitgebreid met andere “P’s”. Laten we eerst even zien naar de “4 P’s”:

- **Product:** Welke producten of diensten biedt u aan? Welke kenmerken zet u extra in het daglicht? Hoe onderscheidt uw product zich van de concurrentie?
- **Prijs:** Hoeveel vraagt u? Werkt u met speciale formules? Hoe biedt u die aan de klant aan?
- **Plaats:** Waar vindt de (potentiële) klant uw product of dienst?
- **Promotie:** Werkt u via persoonlijke verkoop, e-mail marketing, reclamefolders, advertenties en radio of TV? Welke specifieke promotie-acties plant u? Wat doet u aan Public Relations?

Die 4 P’s werden de laatste jaren dikwijls aangevuld met andere. De meest voorkomende zijn:

- **Personeel**
- **Physical evidence** (getuigenissen, uitstraling kantoren, ...)
- **Proces** (unieke voordelen die de klant bij u ervaart als gevolg van de wijze waarop u het proces heeft gestroomlijnd)

*Alle voor u belangrijke P’s worden duidelijk bepaald in het marketingplan, zodat u er daadwerkelijk mee aan de slag kunt.*

## 4BetterResults.be: de referentie voor KMO-zaakvoerders die vooruit willen.

- ➔ 4BetterResults.be is **gespecialiseerd in het helpen van zaakvoerders en eigenaars van KMO’s** via **advies** (uitvoering) en **opleiding** en heeft op dit vlak unieke en toonaangevende expertise ontwikkeld.
- ➔ Onze consultants-uitvoerders zijn van het hoogste niveau en hebben allen diepgaande expertise en een ruime ervaring.
- ➔ Onze projecten worden opgeleverd door meer dan 30 onafhankelijke consultant-uitvoerders. Daardoor blijft die praktisch bruikbare topexpertise betaalbaar voor KMO’s.

4BetterResults.be

De beste weg naar  
betere resultaten voor  
uw KMO

### Vragen?

Waterkeer 4  
B-8587 Spiere-Helkijn  
België

T. +32 (0)56 531 200  
F. +32 (0)56 372 995

www.4BetterResults.be  
Info@4betterresults.be

## Oplossing: methodologie

Onze aanpak kan schematisch voorgesteld worden als volgt:



### 1. Analyse, intern en extern

Eerst maakt 4BetterResults.be een analyse van uw bedrijf en de omgeving, de belangrijkste concurrenten en de markt. We gaan na of er wetenschappelijke artikels of openbare onderzoeksgegevens voor handen zijn (als ze er zijn is dit vaak een interessante bron van informatie). En het eerste gesprek met de eigenaar vindt plaats. Dit eerste gesprek duurt meestal een halve tot een volledige dag. Bij grotere bedrijven is dit soms langer. Dikwijls worden een aantal klanten geïnterviewd. We maken ook enkele boekhoudkundige analyses. Op basis van deze analyse bereidt 4BetterResults het basisdocument voor de eerste workshop voor.

### 2. Eerste workshop: bespreking analyse en maken strategische keuzes, eerste marketingkeuzes

Tijdens de eerste workshop die meestal 1 dag duurt, doorlopen we samen de analyse, en belichten we diverse keuzes en nemen we beslissingen inzake analyse-conclusies, hoe het bedrijf zich best kan differentiëren en welke basisstrategie het bedrijf best volgt. Indien er een Raad van Bestuur of een directiecomité is, beslist de zaakvoerder welke leden van deze ook aansluiten op deze workshop. Bij grotere bedrijven duurt deze workshop soms langer dan een dag. We doen dit zo lang als nodig. We willen dat u tevreden bent.

### 3. Verder uitschrijven marketingplan door 4BetterResults.be

Hierna vult 4BetterResults het document verder aan en bereidt 4BetterResults de volgende workshop voor.

### 4. Bespreking marketingopties en maken keuzes

Hierop gaan we weer samen door de voorbereiding die 4BetterResults.be voor u heeft gemaakt. Ook nu worden diverse keuzes toegelicht en besproken en worden er beslissingen genomen inzake positionering (USP) en diverse marketingacties.

### 5. Afwerking document (door 4BetterResults.be)

4BetterResults verfijnt op basis van de tweede workshop het werkdocument verder tot een praktisch en goed werkbaar Marketing Plan.

## 6. Bespreking einddocument

Tijdens een laatste meeting wordt het Strategisch Plan samen doorlopen, zodat alle vragen zijn opgelost.

## Wat is het eindresultaat voor uw bedrijf?

U krijgt

- Interessante inzichten tijdens de workshops
- Een **ervaren consultant-uitvoerder, gespecialiseerd in marketing**, die uw specifieke analyses maakt, de workshops voorbereid en de basisdocumenten maakt.
- Een **praktisch einddocument**, dat doorheen alle sessies gaandeweg wordt geoptimaliseerd en wat uw concreet en heel toepasbaar strategisch basisdocument is voor de eerste 4 à 8 jaar.

In dit **marketing basisdocument** zijn volgende items opgenomen:

- Interne en externe analyse.**
- Strategische keuzes:**
  - Visie, missie, waarden, keuze basisstrategie, Kritische Performantie Indicatoren (KPI's), strategische doelstellingen (algemeen)
- Marketing acties** gedetailleerd in een zeer praktisch overzicht: wat doet u om:
  - Klanten bij te winnen,
  - Klanten meer te laten kopen en
  - Klanten trouwer te makenmet telkens wie, wanneer en geraamd budget.
- Per activiteit een handleiding als hulpmiddel** voor een optimale uitvoering; vb. Hoe zet u een e-mail campagne op? Hoe uw website optimaliseren? Waarop letten bij het maken van een advertentie? ...

Dit is een top-begeleidingstraject. De andere top-begeleidingstrajecten vindt u op [www.4betterresults.be/Top.php](http://www.4betterresults.be/Top.php)

### Onze kwaliteit?

- Onze klantentevredenheid situeert zich bijzonder hoog. Van alle klanten van de laatste 2 jaar was **100% tevreden** (7 of meer op 10). De gemiddelde score op de vraag 'In welke mate hebben we aan uw verwachtingen beantwoord', ligt op 8,8 op 10, wat bijzonder hoog is.
- Daarnaast hebben we onze organisatie laten doorlichten door een extern organisme.



Deze audit werd bekroond door het Q\*for certificaat. Q\*for is een onafhankelijke kwaliteitsdoorlichting die zich specifiek richt naar consulting- en opleidingsorganisaties.

Al onze activiteiten zijn Q\*for gecertificeerd. ([www.qfor.org](http://www.qfor.org))

# Praktische modaliteiten

## Doorlooptijd en tijdsinvestering?

- De gemiddelde tijdsinvestering neemt toe met de grootte van het bedrijf. Dit tijdsverschil zit wat over alle fases verspreid, maar zit vooral in de analyse fase, de eerste gesprekken met de zaakvoerder en het uitschrijven van het document.

Aantal werknemers	Uw tijdsinvestering (gemiddeld)	Tijdsinvestering 4BetterResults.be (gemiddeld)
9 of minder	3 dagen	9 à 11 dagen
Van 10 tot 49	4 dagen	12 à 14 dagen
Van 50 tot 249	6 dagen	14 à 16 dagen

We willen vooral dat u, net als onze andere klanten, heel tevreden bent, en gaan indien nodig flexibel met deze tijdsindicatie om.

- De normale doorlooptijd van dit traject is 6 à 8 weken.

## Wees er snel bij

- Inschrijvingen worden behandeld op een "first come, first served" basis. Dit betekent dat de eerst ingeschrevenen eerst worden geholpen.

## Prijs en betaling

Aantal werknemers	Prijs (excl. 21% BTW)
9 of minder	8.400 €
Van 10 tot 49	10.400 €
Van 50 tot 249	12.800 €

Deze trajectprijs is geldig bij inschrijving voor 1 januari 2011. In deze trajectprijs zijn alle normale administratieve en vervoersonkosten inbegrepen. Geen verrassingen dus.

Wanneer u dat wenst kunt u ook in regie werken. Over het algemeen doet u er 15 à 20% voordeel mee de vaste trajectprijs te kiezen. Enkel wanneer u al behoorlijk veel werk over dit thema heeft verricht, kan het interessant zijn in regie te werken.

Betalingsvoorwaarden: De helft van het bedrag wordt betaald bij aanvang, het saldo binnen de 14 dagen na oplevering.

Annulatie is alleen schriftelijk mogelijk tot 3 weken voor start van het project. Na deze periode is het volledig bedrag verschuldigd. In geval van tijdelijke annulatie worden eventuele reeds betaalde bedragen volledig terugbetaald.

4BetterResults.be

De beste weg naar  
betere resultaten voor  
uw KMO

### Meer info?

Contacteer  
4BetterResults.be of  
vraag een ver-  
kennend gesprek:

Waterkeer 4  
B-8587 Spiere-Helkijn  
België

T. +32 (0)56 531 200  
F. +32 (0)56 372 995

www.4BetterResults.be  
Info@4betterresults.be

## Wilt u deze voordelen snel verzilveren?

Schrijf u dan snel en makkelijk in door dit formulier te faxen naar 056 372 995

of stuur het op naar 4BetterResults.be, Waterkeer 4, B-8587 Spiere-Helkijn

of ingescand naar info@4betterresults.be

- Ja, ik schrijf me hierbij in, aan de hier vermelde inschrijvingsvoorwaarden, voor  
**het begeleidingstraject "Uw Krachtig Strategisch Marketingplan"**

Familienaam: Mevr./Dhr.: ..... Voornaam: .....

Functie: .....

Naam bedrijf of organisatie: .....

Adres bedrijf of organisatie: .....

Aantal werknemers:  9 of minder  Van 10 tot 49  Van 50 tot 249

E-mail: .....

Direct telefoonnummer of GSM: .....

Factuur t.a.v.: ..... BTW-nr.: .....

Duidt hier één van de twee mogelijkheden aan aub:

- Ik kies voor de vaste trajectprijs (vaste prijs, zie tabel, is meestal voordeliger).
- Ik kies voor de prijs per uur (afhankelijk van de consultant die het uitvoert)
- Ik weet nog niet of ik ga voor de vaste prijs of de prijs per uur

Datum: ..... Handtekening: .....

"Uw adresgegevens worden door 4BetterResults.be BVBA in een bestand opgenomen, zodat wij u op de hoogte kunnen houden van onze activiteiten. Overeenkomstig de Wet tot bescherming van de persoonlijke levenssfeer ten opzichte van de verwerking van persoonsgegevens van 8.12.1992 hebt u recht op inzage en correctie van de door 4BetterResults.be BVBA bewaarde informatie."