

Online marketing voor zelfstandig adviseurs

10-stappenplan voor een succesvolle aanpak

“Ik wil mijn diensten aanbieden via het web, maar hoe krijg ik bezoekers op mijn website?” is een vraag die ik vaak krijg van zelfstandigen. Of: “hoe kan ik e-mail gebruiken om mijn diensten op grote schaal aan te bieden?”

Als ervaren professional ben je een expert in je vak. Maar hoe breng je dat onder de aandacht van potentiële klanten? Met dit stappenplan kun je op een effectieve manier de online markt op, ongeacht het soort diensten wat je biedt.

Belangrijk is een integrale aanpak waarbij je je website en e-mail in combinatie gebruikt. E-mail marketing werkt het beste als je mailt naar mensen die je al kennen. Het is dus zaak om zo snel mogelijk een lijst van potentiële klanten en hun e-mailadressen op te bouwen.

De onderstaande aanpak laat zien hoe je zo'n lijst van 'prospects' kunt opbouwen en daaraan vervolgens je diensten kunt aanbieden.

1. Maak een website waarop je naar voren komt als expert. Laat zien waar je goed in bent. Plaats een testimonial van een tevreden klant op een prominente plek op de homepage.
2. Zorg naast je homepage voor een pagina over jezelf en je achtergrond. En ook pagina's met je producten of diensten, met je portfolio en klanten, met testimonials en met artikelen van jouw hand die bezoekers kunnen downloaden.
3. Zorg voor goede content op je site die je regelmatig ververst. Dan zullen bezoekers blijven terugkomen, en ze zullen anderen op je site attenderen. Je kunt ze hierbij helpen door een 'tell a friend' tool op je site te plaatsen
4. Heb je een onderzoek gedaan? Of heb je tips op je vakgebied? Zet ze in een white paper en biedt dit gratis aan als downloadable PDF. Maar laat de bezoeker zich eerst registreren, zodat je zijn e-mailgegevens krijgt.
5. Je kunt ook een digitale nieuwsbrief maken die je regelmatig verstuurt. Er zijn goedkope online 'engines' waarmee je vrij gemakkelijk nieuwsbrieven kunt aanmaken en versturen. Laat bezoekers van je website zich abonneren op de nieuwsbrief, dat levert je weer e-mailadressen op.
6. Door regelmatig te mailen naar deze lijst met geïnteresseerden ofwel potentiële klanten maak je de meeste kans op het verkrijgen van online leads en uiteindelijke klanten. Die lijst moet je dus zo snel (en goedkoop) mogelijk uit zien te bouwen.
7. Online marketing biedt vele mogelijkheden om bezoekers op je website te krijgen: e-mailmarketing, banners, advertenties, weblogs, zoekmachine optimalisatie, affiliate marketing etc. Die zal ik in een volgend artikel bespreken.
8. Vergeet niet de offline marketing: je kunt ook advertenties, interviews of artikelen in bladen publiceren, waarin je links opneemt naar je website. En ook als je met mogelijke klanten belt, kun je ze op je website attenderen. En natuurlijk kun je ook je bestaande netwerk van vrienden en relaties opnemen in je e-mailbestand; mensen die jou kennen zullen je nieuwsbrief gemakkelijk doorsturen naar hun relaties.
9. Doe vooral onderzoek naar wat effect heeft. Stuur verschillende mailings naar kleine hoeveelheden adressen, zo leer je welke tactieken wel en niet werken.
10. Hoe vaak kun je mailen? Wees niet bang om te vaak te mailen. Belangrijk is dat je iets goeds te vertellen hebt. En je moet als zelfstandige de tijd kunnen vrijmaken om een mailing op te zetten, te versturen en de reacties tijdig te verwerken. Een mailing per maand is al heel wat. Je kunt natuurlijk ook professionele ondersteuning inhuren.

Daniël de Voogt is zelfstandig communicatieadviseur, online marketingspecialist en tekstschrijver. Hij publiceert regelmatig over tekstschrijven, online marketing en usability. Zijn e-mailadres is info@goedezaken.biz, zijn website is www.goedezaken.biz