

MARKETINGPLAN

Stephanie Blokdijk fotografie

DOELGROEP EN DIENST?

Ik fotografeer newborns en cakesmashes dus mijn doelgroep is zwangere vrouwen en kinderen met baby's. Wonend in een straal van maximaal 50 kilometer vanaf Diessen. Inkomen en opleiding zijn nvt.

WAT GA IK DOEN?

- Zorgen dat ik meer zichtbaar ben
- Content creëren voor persoonlijke storytelling
- Social media en website optimaliseren
- Zorgen voor meer interactie op social media
- Zorgen voor een goede ranking op Google

DOELEN

Omzet maken in 2023

Meer interactie op social media en goed ranken op Google

HOE TE BEREIKEN?

- Persoonlijke storytelling
- Emaillijst op bouwen voor aankomende (mini familie) shoots
- Hashtag onderzoek en sets maken
- Zoekwoordenlijst maken en hiermee de website aanpassen
- Zorgen voor zichtbaarheid dmv een combinatie van bovenstaande
- Google analytics en Moz installeren
- Website doorlinken via andere pagina's (bedrijvengids en startpagina's)
- Zelf meer interactie geven op reacties
- Meer videocontent creëren

DOELGROEP AANSPREKEN

Voor het aanspreken van de doelgroep zal ik zowel Facebook als Instagram gebruiken

SOCIAL MEDIA CONTENT

Uit mijn onderzoek is gebleken dat de meeste website bezoekers via Facebook komen. Daarom wil ik vooral op de Facebooktijdlijn persoonlijke storytelling toepassen.

Ik wil vooral meer van mezelf en mijn leven delen, mensen het idee geven dat ze me al echt kennen. Hiermee wil ik mensen een goed gevoel geven en ze over de streep trekken om een shoot bij mij te boeken. Ook deel ik hier uiteraard mijn fotografiewerk.

Op Instagram wil ik bovenstaande vooral in de stories toepassen en de reels gebruiken voor opnames achter de schermen. De tijdlijn wil ik zo rustig mogelijk houden met foto's van de fotoshoots die ik doe.

CUSTOMER JOURNEY

See

Zorgen dat ik gezien word. Ik ga een advertentie op Google plaatsen voor de juiste doelgroep. Ook zorg ik voor de juiste content op mijn social media. Door middel van foto's te plaatsen van mijn newbornshoots en cakesmashes in combinatie met persoonlijke verhalen en reviews trigger ik de mensen om naar mijn website te gaan.

Think

Door middel van ervaringen van andere en de interacties op mijn social media hou ik de klanten geïnteresseerd. Bij elke post nodig ik ze uit om informatie aan te vragen via mijn website.

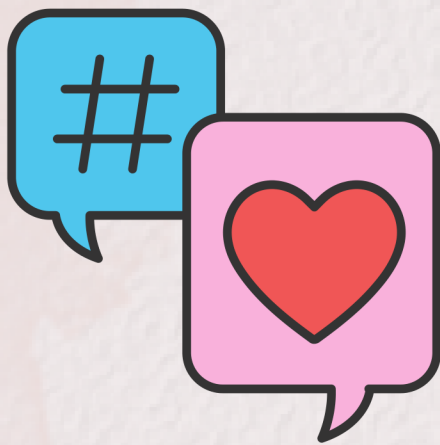
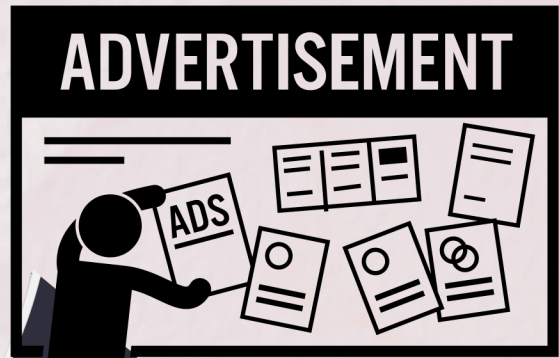
Do

Door elke bestaande klant om een Google review te vragen in combinatie met de overzichtelijke website en de triggers op social media zal dit zorgen voor conversie.

Care

Bij elke fotoshoot zit een mooi album. Deze komt als een soort cadeautje thuisbezorgd met een kortingsbon om de klanten nog eens terug te laten komen.

CUSTOMER JOURNEY



SOCIAL MEDIA

NEW POST



SMART DOELEN

S – specifiek

Wat wil ik bereiken? Minstens 10 shoots per maand dmv beter bereik via Google en social media.

Wanneer wil ik dit bereiken? Voor eind 2023.

Waarom wil ik dit doel bereiken? Om meer omzet te behalen.

M – meetbaar

Door een afvertentie op Google te plaatsen en door middel van Google Analytics en mijn Page Authority in de beginstand te noteren en bij te houden zal ik mijn bereik kunnen meten

A – acceptabel

Binnen 6 maanden wil ik mijn DA van 11 naar 15 krijgen door middel van linkbuilding. En al minimaal 6-8 shoots per maand hebben.

R – realistisch

Ik heb al een Facebook en Instagram pagina. Ook heb ik inmiddels mijn PA/DA nagelopen en ik ben er van overtuigd dat ik in 6 maanden al een deel van mijn doel kan bereiken.

T – tijdgebonden

Ik ben langzaam gestart aan het begin van dit jaar (januari 2023) en ik wil voor eind 2023 mijn doel bereikt hebben.

CONCLUSIE

Vorig jaar speelde ik quitte en dit jaar wil ik gaan voor omzet! Ik wil minimaal 10 shoots per maand hebben. Binnen 6 maanden wil ik er zeker 8 per maand doen.

Door middel van een goed werkende en zichtbare website, een goede PA en DA en een combinatie van een goede online community ga ik dit doel behalen.

