



socialhero.nu

Bergerstraat 2
6226 NA Maastricht
www.socialhero.nu
+(31) 6 42 72 08 82

KvK 72 76 79 52
Bank NL80 RBRB 0777 9671 11
BIC RBRBNL21
BTW NL858539044B01

facebook.com/socialhero.nu
instagram.com/socialhero.nu

Whatsapp ons nu via
+(31) 6 42 12 01 16

MARKETING AUTOMATION

Waarom je nu moet starten met marketing automation

Het klinkt als de droom van elke marketeer: alle online marketingacties gaan vanzelf. Wil je de marketing van je bedrijf een boost geven? Met deze nieuwe ontwikkeling binnen de marketing bespaar je zeker op de lange termijn, een hoop tijd. Bovendien helpt het je om kansen te ontwikkelen voor je bedrijf. Het is tijd om te beginnen met marketing automation.

Marketing automation is een geweldige manier om als marketeer meer leads te vangen en te voeden.

Daarnaast maakt het de SEO en retargeting een stuk makkelijker. In dit blog vertellen we je hoe automation je helpt om dit te bereiken en hoe je ermee begint.

Wat is marketing automation?

Marketing automation is het gebruiken van verschillende geautomatiseerde systemen om je leads of prospects aan je te binden en ze door het aankoopproces te begeleiden. Door op het juiste moment voor de klant relevante informatie te sturen (meestal via e-mail), stimuleer je de klant om een product of dienst te kopen.

Met marketing automation kun je alle online acties die je als marketeer moet uitvoeren automatiseren. Dat geldt voor e-mailmarketing, sociale media en andere online marketingacties. Wanneer je het goed instelt, kan marketing automation je een hoop werk besparen.

Vaak worden marketing automation tools gebruikt om leads te verzamelen. Maar als marketeer weet je natuurlijk dat het minstens net zo belangrijk is om leads te blijven voeden. Zodat je ook op de lange termijn goed contact houdt met je klanten.

Bij marketing automation ligt de nadruk dus niet alleen op het verzamelen van leads, maar ook op het binden van klanten. Zodat bestaande klanten opnieuw iets bij je bedrijf kopen. Met behulp van marketing automation tools kun je zien in welke fase van het aankoopproces je lead zich bevindt. Op die manier kun je je marketing specifiek toespitsen op die fase. En dat heeft weer een positief effect op je verkoopcijfers.

Waarom zou je marketing automation gebruiken?

Leads verzamelen

De beste manier om leads te vangen is door een opt-in pop-up te tonen als er een nieuwe bezoeker op je website komt. Via deze opt-ins kun je ze toevoegen aan een e-maillijst. Aan de hand van hun demografische kenmerken kun je ze via marketing automation tools op maat gemaakte e-mails sturen.

Als je een duidelijke CTA hebt, laten je prospects sneller hun gegevens achter. Iets gratis weggeven, zoals een e-book, enkele templates of een gids maakt mensen nieuwsgierig. Het is een ideale manier om nieuwe leads te verzamelen.

En het beste is: zodra je het eenmaal op je website hebt ingesteld, hoeft je er geen zorgen meer over te maken. Dan komen de leads vanzelf binnen. En dat scheelt je dan weer een hoop tijd.

Leads voeden

Als je leads verzamelde via pop-ups, demo's, webchats of vanuit eerdere aankopen, kun je ze met een minimale inspanning begeleiden om je product of dienst te kopen. Leads voeden is voor bijna elke industrie belangrijk. Uit onderzoek blijkt dat het voeden van leads de verkoopmogelijkheden met 20% vergroot.

Wat heb je hiervoor nodig? Een drip e-mailcampagne!

In plaats van dat je met de hand e-mails verstuurt naar elke nieuwe lead, worden drip e-mails automatisch verstuurd uit je naam of uit naam van je bedrijf. Bij veel automation tools kun je je leads verdelen in verschillende categorieën, bijvoorbeeld gebaseerd op geslacht, leeftijd of woonplaats. Maar je kunt ze ook

**socialhero.nu**

Bergerstraat 2
6226 NA Maastricht
www.socialhero.nu
+(31) 6 42 72 08 82

KvK 72 76 79 52
Bank NL80 RBRB 0777 9671 11
BIC RBRBNL21
BTW NL858539044B01

facebook.com/socialhero.nu
instagram.com/socialhero.nu

Whatsapp ons nu via
+(31) 6 42 12 01 16

indelen op de activiteit die ze op je website lieten zien of op welke producten ze eerder kochten. Op die manier stuur je een op je klant afgestemde drip e-mailcampagne.

Automatismen

Als een lead actie onderneemt, bijvoorbeeld door een product te kopen, worden ze automatisch uit de campagne gehaald. Zo ontstaat er bij je leads geen irritatie over de e-mails die ze van je krijgen. Daarna kun je deze prospects automatisch toevoegen aan een andere drip e-mailcampagne, waardoor je ze op de hoogte brengt van andere updates en aanbiedingen. Door constant in contact te blijven met (potentiële) klanten, heb je veel meer mogelijkheden om iets te verkopen. Verander je leads in klanten door ze te begeleiden tijdens hun aankoop.

Retargeting

Retargeting is een geweldige manier om de bezoekers van je website opnieuw te bereiken. Als iemand een of meerdere pagina's van je website bezocht, kun je je lead via een advertentie op een andere website die ze bezoeken weer terugleiden naar je website. Er zijn verschillende manieren om dit te doen. Je kunt via Google Analytics en Google Ads automatisch informatie over je bezoekers verzamelen. Daarmee kun je je bezoekers in verschillende groepen indelen. Bijvoorbeeld gebaseerd op leeftijd, geslacht of woonplaats. Maar je kunt ook onderscheid maken tussen de pagina's die ze bezochten of hoelang ze al in je systeem staan. Lees in dit blog meer over hoe je de website traffic insights van je site kunt verbeteren.

Display advertenties zijn goedkoop en je hoeft alleen te betalen wanneer er iemand op klikt.

Advertentie uploaden

Als je retargeting eenmaal hebt opgezet, hoef je alleen nog maar je advertenties te uploaden. Daarvoor kun je het beste display advertenties gebruiken. Die zijn goedkoop en je hoeft alleen te betalen wanneer er iemand op klikt. Dat betekent dat een miljoen mensen je advertentie kunnen zien, maar je alleen betaalt voor de honderd mensen die op je advertentie klikken. Daarna hoef je alleen nog maar regelmatig je advertenties bij te werken. Zodat klanten steeds je nieuwste producten en aanbiedingen te zien krijgen. Retargeting is een krachtig middel om meer omzet te genereren. Maar je moet er wel voor zorgen dat je je advertenties goed instelt. Anders worden klanten eindeloos achtervolgd met een product wat ze al eerder kochten. Dat kan ze afschrikken. Dan kopen ze straks niets meer bij je bedrijf. En dat is juist het tegenovergestelde van wat je met retargeting wilt bereiken.

SEO

Search Engine Optimization (SEO) is onmisbaar als je organische leads wilt verzamelen. Met SEO vergroot je de vindbaarheid van je website in zoekmachines. Voor leads die via SEO binnenkomen hoef je verder niets te betalen. Als je marketing automation opzet, vergroot je het verkeer naar je website. Bovendien communiceert je website dan beter met de zoekmachine, waardoor je hoger eindigt in de zoekresultaten.

Als er vaak naar je website wordt gelinkt en als je website vaak wordt gedeeld, kom je hoger in de zoekresultaten te staan. Dus zorg ervoor dat je content van goede kwaliteit is en dat het makkelijk te delen is. Hierdoor krijg je ook meer bezoekers op je website, wat weer leads oplevert. Die kun je dan weer stimuleren om iets te kopen.



socialhero.nu

Bergerstraat 2
6226 NA Maastricht
www.socialhero.nu
+(31) 6 42 72 08 82

KvK 72 76 79 52
Bank NL80 RBRB 0777 9671 11
BIC RBRBNL21
BTW NL858539044B01

facebook.com/socialhero.nu
instagram.com/socialhero.nu

Whatsapp ons nu via
+(31) 6 42 12 01 16

De belangrijkste tips voor SEO zijn:

- Gebruik belangrijke en relevante keywords op je landingspagina.
- Zorg dat bezoekers makkelijk over je landingspagina kunnen navigeren.
- Zet een call-to-action op je landingspagina.
- “Langzaam en gestaag win je de SEO-race”

Handige marketing automation softwaretools

Om je op weg te helpen met marketing automation vind je hier vier handige softwaretools. Je beslist zelf welke tool het beste bij je past.

ActiveCampaign

ActiveCampaign is een marketing automation tool inclusief CRM voor kleine en middelgrote bedrijven. Hiermee kun je makkelijk aan de slag met marketing automation. De kosten voor deze tool groeien met je bedrijf mee. Daardoor kun je als klein of middelgroot bedrijf makkelijk met marketing automation beginnen.

HubSpot

Deze tool is geschikt voor ieder bedrijf, groot of klein. Je kunt het precies aanpassen aan je eigen behoeften. Meestal wordt HubSpot gebruikt door grotere organisaties, omdat de prijzen toch snel kunnen oplopen. Als je op zoek bent naar een tool die alle facetten van marketing automation in een keer regelt, is HubSpot een goede optie. Je kunt gebruikmaken van verschillende marketingmethodes. Ze hebben ook een gratis CRM wat je kunt gebruiken. Bovendien kun je HubSpot koppelen aan veel verschillende andere marketingtools.

SharpSpring

Dit is een compleet sales- en marketingplatform dat een stuk goedkoper is dan andere tools wanneer je alle mogelijkheden wilt hebben en veel contacten nodig hebt. SharpSpring biedt een volledig geïntegreerd CRM aan, die volledig synchroniseert met alle belangrijke CRM-systemen. Je hoeft dus niet over te stappen naar een ander platform. SharpSpring beweert dat ze veel goedkoper zijn dan hun toonaangevende concurrenten.

FreshMarketer

De nieuwkomer in de marketing automation-wereld. FreshMarketer is onderdeel van Freshworks. Ze kunnen je helpen met zo ongeveer elk type software dat je bedrijf nodig heeft. Zoek je een tool die makkelijk integreert met andere tools, dan is FreshMarketer een goede optie. Zeker als je al andere software van FreshWorks gebruikt. Deze tool koop je voor een zacht prijsje en er is een gratis versie voor kleine bedrijven.

Samenvatting

Als je een gedeelte van je marketingwerkzaamheden automatiseert, houd je tijd over om je bezig te houden met alle andere zaken binnen je bedrijf. Je kunt er leads mee voeden, zonder dat een verkoper ze steeds belt of mailt. En je bedrijf eindigt hoger in de organische zoekresultaten.