

Wikipedia liegt en jij weet nu waarom

“Marketing heeft traditioneel betrekking op alle activiteiten die een bedrijf uitvoert om de verkoop van producten of diensten te bevorderen.” Goed verhaal Wikipedia, maar ik denk daar anders over.

Over marketing raak je niet snel uitgepraat en de informatie over dit onderwerp is eindeloos. Maar even terug naar de basis, wat is marketing en waarom hebben wij het wel (of niet) nodig?

Als je wilt weten wat je klant nodig heeft, dan ben je al bezig met marketing

Marketing en verkoop hangen nauw met elkaar samen. Maar er is wel degelijk verschil:

- Verkoop is zien kwijt te raken wat jij te bieden hebt.
- Marketing is zien dat jij iets in huis hebt wat men nodig heeft.

Aha, dus je hebt marketing nodig om te kunnen bepalen of jouw product / dienst succesvol kan zijn. In andere blogs schrijf ik er ook over. Hetgeen wat jij aanbiedt moet onderscheidend zijn. Maar met alleen de kennis over de vraag in de markt ben je er nog niet.

Succes (behalen?) is zo simpel, jij kan het ook (bereiken/krijgen/etc.)

Senseo is een mooi voorbeeld. Douwe Egberts is in samenwerking met Phillips erin geslaagd om erachter te komen wat de koffiedrinkende Nederlander nodig had. Een simpel en eenvoudig apparaat, dat altijd de perfecte verse koffie maakt, zelfs voor een eenpersoonsbakkie. Over smaak valt te twisten. Maar veel koffiedrinkers hadden moeite met koffie zetten. Met als gevolg dat Phillips minder apparaten verkocht en D.E. de omzet op Aroma Rood zag dalen. D.E. en Phillips hadden een oplossing voor een probleem. Het Product was bedacht.

En toen? Toen maakten deze bedrijven goed gebruik van de overige 3 P's.

Prijs: D.E. en Phillips hadden hetzelfde belang. Een Senseo-apparaat was goedkoper en gebruiksvriendelijker dan een espressomachine. Phillips profiteerde mee van de inkomsten van de koffiepads. Op die manier kon er een concept verkocht worden, van machine en pads.

Promotie: Reclamecampagnes, proeverijen en een merkkracht van twee grote spelers zorgden voor een succes. Daardoor werd Senseo een uitdrukking: 'Effe een Senseootje pakken'. Binnen drie weken kende 65% van de huishoudens Senseo.

Plaats: Door slimme logistiek werden er in 2003 al meer dan 1 miljoen machines in eigen land verkocht. Ook de pads bleven niet achter, waarvan er meer dan 1 miljard stuks werden verkocht.

Heb jij ooit wel eens stilgestaan bij jouw marketingstrategie? Het is altijd goed om er met iemand over te sparren, een frisse blik op jouw plan kan heel verhelderend zijn!

Twijfel jij over de manier waarop jouw product of dienst gepresenteerd wordt? Of jij wel inspeelt op de behoefte van jouw doelgroep?

Neem contact op!

Het idee is leuk, de uitvoering is marketing