

DE TOEKOMST VAN ONLINE MARKETING VOOR KLEINE BEDRIJVEN

Regeren is vooruitzien

iWebDesign

Hoe handig zou het zijn als we op dit moment zouden weten welke kant online marketing opgaat? Als je inzicht zou hebben in de online marketingtactieken van de toekomst, kun je je tijd en energie nu al aan de juiste zaken besteden en ontzettend krachtige marketingkanalen opzetten.

Wij van iWebDesign kunnen helaas nog niet in de toekomst kijken. Wel hebben we ons best gedaan om, met behulp van verschillende onderzoeken en gesprekken met marketeers, in deze PDF inzichtelijk te maken wat de voorspellingen voor de toekomst zijn op het gebied van online marketing voor kleine bedrijven.



De belangrijkste trends in online marketing die zich de komende jaren gaan ontwikkelen:

1. Online marketing zal datagedreven worden

Uit een recent onderzoek van het Amerikaanse [State of Inbound](#) kwam naar voren dat één van de grootste uitdagingen die online marketeers vandaag de dag tegenkomen is om erachter te komen hoe winstgevend en effectief bepaalde marketingactiviteiten zijn.

De oplossing voor dit probleem is het analyseren van data en het maken van beslissingen op basis van de resultaten uit data-analyses. Dit klinkt misschien als een lastig proces, maar gelukkig wordt het steeds gemakkelijker. Elke dag worden er weer nieuwe tools gelanceerd die je kunt gebruiken om data te analyseren en effectiviteit te meten.

Naast de vele tools die tegenwoordig beschikbaar zijn, kun je ook de ingebouwde tools van je marketingkanalen gebruiken. Waarschijnlijk zijn je voornaamste marketingkanalen social media-platformen. Veel social media-platformen zoals Instagram, Facebook en



LinkedIn krijgen steeds meer uitgebreide en makkelijker te gebruiken data-analysetools.

Ook als je gebruikmaakt van bijvoorbeeld Google AdWords of Facebook-advertenties word je niet in de steek gelaten. Beide advertentieplatformen breiden, met het oog op de huidige ontwikkelingen in datagedreven marketing, nog steeds elke dag hun data-analysemogelijkheden uit.

Data is kortgezegd de toekomst van online marketing. Data zal online marketeers bij elke stap in het marketingproces informeren en online marketeers zullen beslissingen maken op basis van data in plaats van intuïtie.

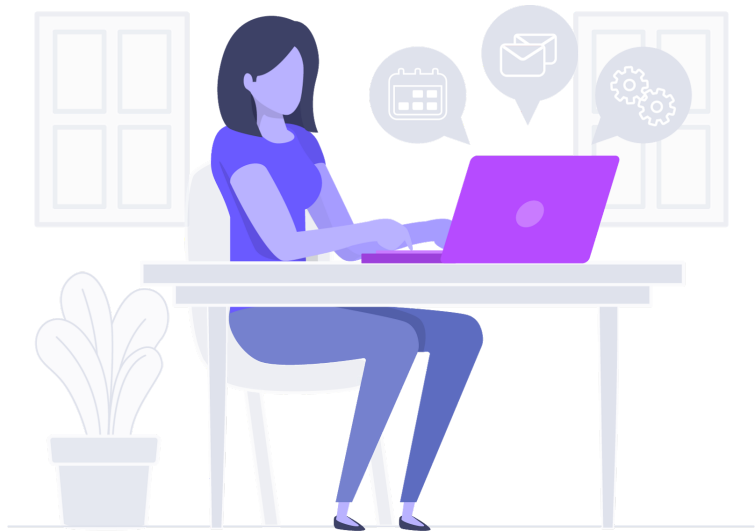
2. Online marketing zal gepersonaliseerd zijn

Branding bureau [Janrain](#) heeft laatst een uitgebreid onderzoek gedaan waaruit bleek dat 74% van de online consumenten gefrustreerd raakt wanneer de content op een website niet aansluit bij hun wensen, verwachtingen en behoeften.

Wanneer je marketing gepersonaliseerd is zullen je klanten zich meer verbonden voelen met je bedrijf, je producten en je diensten. Maar hoe zorg je voor meer personalisatie in je online marketing? Een startpunt is om te beginnen met e-mailmarketing. Met behulp van e-mailmarketingsoftware zoals [MailChimp](#) kun je ervoor zorgen dat wanneer iemand een bepaalde actie uitvoert hij een e-mail ontvangt. Het is mogelijk om hele ketens van acties en reacties in te stellen. Het doel is om mensen een ervaring te bieden die aansluit bij hun voorkeuren en gedrag.

Wanneer je e-mailmarketing hebt uitprobeerde en klaar bent voor de volgende stap kun je overwegen om je te wenden tot “smart content”. Met behulp van “smart content” kun je

jouw website voor een groot deel personaliseren. Zo kun je bijvoorbeeld andere content laten zien aan verschillende types personen. De content kan gebaseerd zijn op alles wat je van mensen weet, zoals bijvoorbeeld hun locatie en via welke weg ze je website hebben gevonden. Ook is het mogelijk om een CRM-systeem aan je website te koppelen. Smart content heeft erg veel te maken met kunstmatige intelligentie, iets wat in de toekomst ook steeds meer zal worden gebruikt in marketing.



3. Online marketing zal meer geïntegreerd zijn

Met “meer geïntegreerd” bedoelen we het koppelen en met elkaar integreren van marketingkanalen, ook wel “omnichannel marketing” genoemd. Met omnichannel marketing wordt je marketing meer gestroomlijnd en versterken al je marketingkanalen elkaar.

Hoe ga je hier zelf mee aan de slag? Je kunt op je blog wat vaker naar je social media-profielen verwijzen of op Instagram een link plaatsen naar een zojuist gelanceerd product, maar onder omnichannel marketing valt bijvoorbeeld ook het bieden van klantenservice via Facebook Messenger of het gebruiken van Facebook chat bots om te zorgen voor verkeer naar je website.

Wanneer je omnichannel marketing op de juiste manier aanpakt en blijft aanpakken, zal dit zorgen voor een groter bereik, meer engagement en meer tevreden klanten.

4. Contentmarketing wordt de standaard

Je hebt waarschijnlijk al wel ooit gehoord van de term “contentmarketing”, maar misschien weet je nog niet wat het nou precies inhoudt. Contentmarketing is een strategische vorm van marketing waarbij wordt gefocust op het creëren en distribueren van waardevolle content voor een



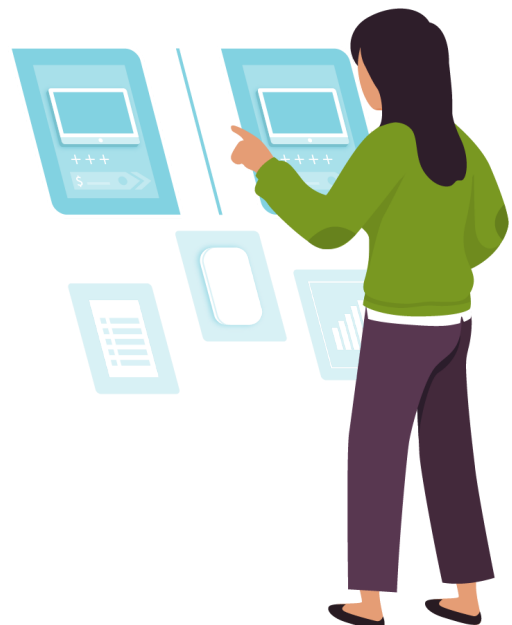
bepaalde doelgroep. Kortgezegd is het doel van contentmarketing om potentiële klanten aan je bedrijf te binden en ze via door jou gemaakte content om te zetten naar betalende klanten. Idealiter worden deze klanten mede door je sterke content zelfs ambassadeurs voor jouw bedrijf of merk.

Er zijn verschillende marketingkanalen voor jouw bedrijf mogelijk. Denk bijvoorbeeld aan een blog, een periodieke nieuwsbrief, gratis te downloaden eBooks, maar ook het plaatsen van sterke content op sociale media kan worden gezien als contentmarketing.

5. Video wordt steeds belangrijker

Een foto zegt meer dan duizend woorden, maar een video zegt meer dan 1000 foto's. Video's zorgen voor meer merkbekendheid, engagement, volgers en klanten. De laatste jaren is video steeds belangrijker geworden. Verwacht wordt dat 80% van al het websiteverkeer in 2019 zal bestaan uit video. Hoog tijd dus om te beginnen met videomarketing, maar hoe?

Er zijn veel online tools te vinden die je kunnen helpen bij het creëren van sterke videocontent. Sommige tools zijn gratis en voor anderen betaal je de hoofdprijs. Een voorbeeld van een goede tool voor (video)contentcreatie is [Adobe Spark](#). Met tools als Adobe Spark kun je eenvoudig content maken over je bedrijf, je producten en diensten, je industrie of over wat jou of jouw industrie bezighoudt. Je wilt natuurlijk dat de content die je creëert zo vaak mogelijk bekeken wordt. Om dat te bereiken, kun je jouw video's het beste via zo veel mogelijk kanalen verspreiden, denk bijvoorbeeld aan blogs, YouTube, Vimeo en social media.



6. Mobiel wordt de norm

Niet bepaald onverwacht zal de trend van het gebruik van mobiele telefoons zich zeer waarschijnlijk doorzetten. Het hebben van een [mobiel-geoptimaliseerde website](#) is ontzettend

belangrijk voor de gebruikerservaring, maar daarnaast heeft het ook erg veel andere voordelen. Zo kom je bijvoorbeeld hoger in zoekmachines te staan wanneer je website mobielvriendelijk is.

Het is belangrijk om in je marketingstrategie rekening te houden met het feit dat potentiële klanten je tegenwoordig steeds meer zullen gaan vinden via hun mobiele telefoon of tablet. Naast het gebruiken van Google zullen ook steeds meer mensen zoeken naar bedrijven via social media-kanalen zoals Instagram en Facebook. Zorg er dus voor dat jouw bedrijf op deze platformen goed vindbaar is en op de juiste manier gepresenteerd wordt.

Bedankt voor het lezen!

De toekomst kan nooit precies worden voorspeld, maar door het verleden te bestuderen kunnen we ons wel voorbereiden op de nieuwste trends in online marketing.

Hopelijk heb je iets van dit eBook opgestoken. Heb je nog vragen of wil je graag advies? We helpen je graag. Neem even contact op door te mailen naar info@iwebdesign.eu.