

Checklist marketing uitbesteden

Je marketing uitbesteden. Goed idee. Maar dan wel eerst goed nadenken voordat je daaraan begint.

Wellicht een herkenbare situatie

De markt biedt kansen. Klanten én concurrenten gaan meer en meer online. Je commercie heeft daarom meer aandacht nodig.

Echter... Weinig tijd, veel zaken die jouw aandacht vragen en online marketing is er niet eenvoudiger op geworden.

Genoeg reden om te kijken of iemand je kan helpen met je marketing en commercie.

Omdat het niet iets is dat je even aan- en uitzet is het verstandig er vooraf goed over na te denken.

Deze checklist helpt je daarbij.

Waarom wil je je marketing uitbesteden?

Wat zijn voor jou de redenen om hulp in te roepen? Dat is belangrijk om vooraf te weten zodat je een passende partij kan kiezen en die met de juiste opdracht aan het werk kan zetten. Naast de redenen links bij de intro kan het ook zijn dat jullie eigen marketeer op een aantal specifieke gebieden goed is maar niet het hele speelveld overziet. Of een van de onderstaande uitdagingen...

Andere uitdagingen

- Het zijn nu veel losse acties. Zonder dat er een goed plan achter zit
- Het ontbreekt mogelijk aan creativiteit
- Belangrijke zaken en goede ideeën blijven liggen
- Eigenlijk doen we maar wat zonder te weten hoe het echt moet
- Geen grip op de resultaten. Waar kijk je naar?
- Wel websitebezoek maar geen nieuwe contacten
- Het lukt onvoldoende om leads (namen) te bemachtigen via de website
- Adwords kost meer dan het oplevert
- Meer blogs, klantcases, productnieuws en andere zaken schrijven en delen
- Nieuw product in de markt zetten



Wat is er anders na 1 jaar?

Welk verschil moet een bureau voor jullie maken.

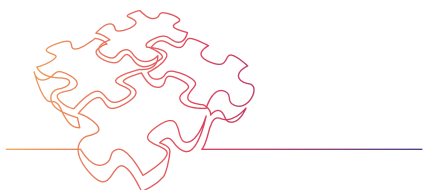
Denk aan zaken als:

- Meer goede content die ook werkt voor Google
- Online meer zichtbaar zijn én gevonden worden
- Website weer helemaal op orde
- Adwords die flink wat leads opleveren
- Meer leads én klanten uit je website
- Aantoonbaar meer omzet bij bepaalde doelgroepen
- Mensen om je heen die meedenken, adviseren en de ideeën snel oppakken

De bureaus die je nu inhuurt

Als je kijkt naar de bureaus die je op dit moment inhuurt voor bijvoorbeeld je website, SEO of Adwords.

Wat doen ze goed? Kan het beter en ontbreekt er mogelijk nog iets? Hoe is de onderlinge samenwerking? Lukt het je om ze inhoudelijk goed aan te sturen en heb je grip op wat ze doen?



Nog wat laatste vragen

- Heb je duidelijke commerciële doelen?
- Zijn die doelen vertaald naar een goed commercieel plan met een duidelijke focus en een actielijst?
- Weet je of je klanten online actief zijn en op Google zoeken?
- Hoe is je online zichtbaarheid? Sta je met de juiste zaken bovenaan in Google?
- Heb je beeld bij wat je concurrenten doen?
- Maak je gebruik van een dashboard om elke maand de marketingresultaten te volgen?
- Welke aandacht krijgen je bestaande klanten? Haal je daar voldoende uit?

Wie heb je nodig

Wat is de uitkomst van al deze vragen? Is uitbesteden voor jullie nuttig of niet? Of moet je het verder gaan uitzoeken. Hoe het werkt. Wat het kost. Etc. En wellicht het meest belangrijk. Heb je een beeld wat uitbesteden jullie kan opleveren. Want dat is afhankelijk van je eigen specifieke situatie. Geld investeren is niet erg. Zolang er meer uitkomt dan erin gaat.

Belangrijk voor het succes

We willen nog een paar dingen meegeven die belangrijk zijn voor een succesvolle samenwerking:

Tijd - Realiseer je dat de marketing nooit 100% kan uitbesteden. Jullie kennis en tijd is altijd nodig. Natuurlijk veel minder, maar alles loslaten kan niet. Vraag jezelf af of jij/jullie die tijd vrij kunnen en willen maken maken?

Vertrouwen en loslaten - Voor de meeste ondernemers een uitdaging. Kan je dat?

Geduld - Ook een uitdaging. Marketing is niet een kwestie van knop om en daar is het resultaat. Daar is geduld voor nodig. Het inhuren van een ervaren marketeer levert je zeker meer op maar de kosten gaan voor de baten uit.

Goed bedenken wat je wil bereiken, het juiste bureau selecteren, tijd hebben, vertrouwen en geduld hebben. Als je dat hebt dan zal je samen met je bureau veel omzet en nieuwe klanten binnen gaan halen!

Gratis check

Hoe goed doe je het online?

Hoe goed doe je het op dit moment online. Als je ons je bedrijfsnaam en eventueel socialmedia-gegevens stuurt dan doen we een korte check voor je. Dat geeft al een heel goed beeld hoe je het op dit moment doet, wat je concurrentie doet en waar voor jullie de kansen liggen.



Meer weten?

Op onze website lees je hoe wij onze klanten helpen met hun marketing. [Lees meer...](#)

Sherpa Marketing

Sherpa@sherpa-marketing.nl
085 - 902 9990
www.sherpa-marketing.nl