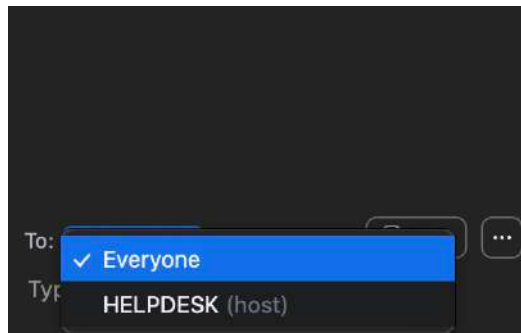
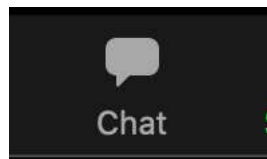


# digital marketing

aanvang om 9:00

# Welkom bij de Ecommerce webinar van Economisch Huis Oostende



1. Jouw microfoon en webcam staan uit, dit om de webinar vlot te laten verlopen
2. Indien je problemen hebt kan je dit melden via de chatbutton
3. Klik hierna bij “aan/to” op Helpdesk, zo kan je een privégesprek starten met de helpdesk om eventuele problemen op te lossen.

# digital marketing

## overzicht kanalen



**Simon Wardenier**  
head of digital marketing

[simon.w@gbfstudio](mailto:simon.w@gbfstudio)

---

**vraag:**

Welke digitale marketingkanalen gebruik je momenteel al voor jouw zaak?

Google Ads, Facebook Ads, Google Shopping, Mailchimp, Google Display, Programmatic advertising, Marketing automation, MailChimp, YouTube advertising

# topics

- + fases customer journey
- + overzicht kanalen per fase
- + marketing automation & mailing tips
- + plan van aanpak



# fases customer journey

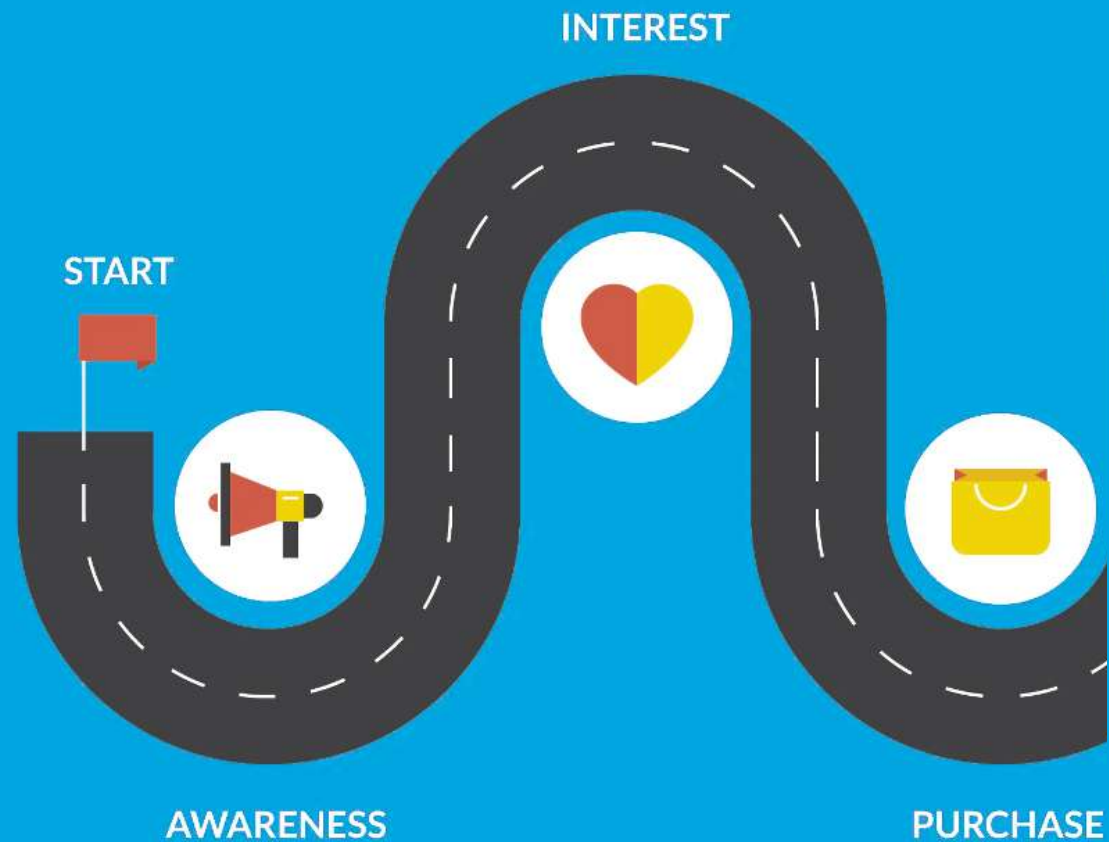
# customer journey



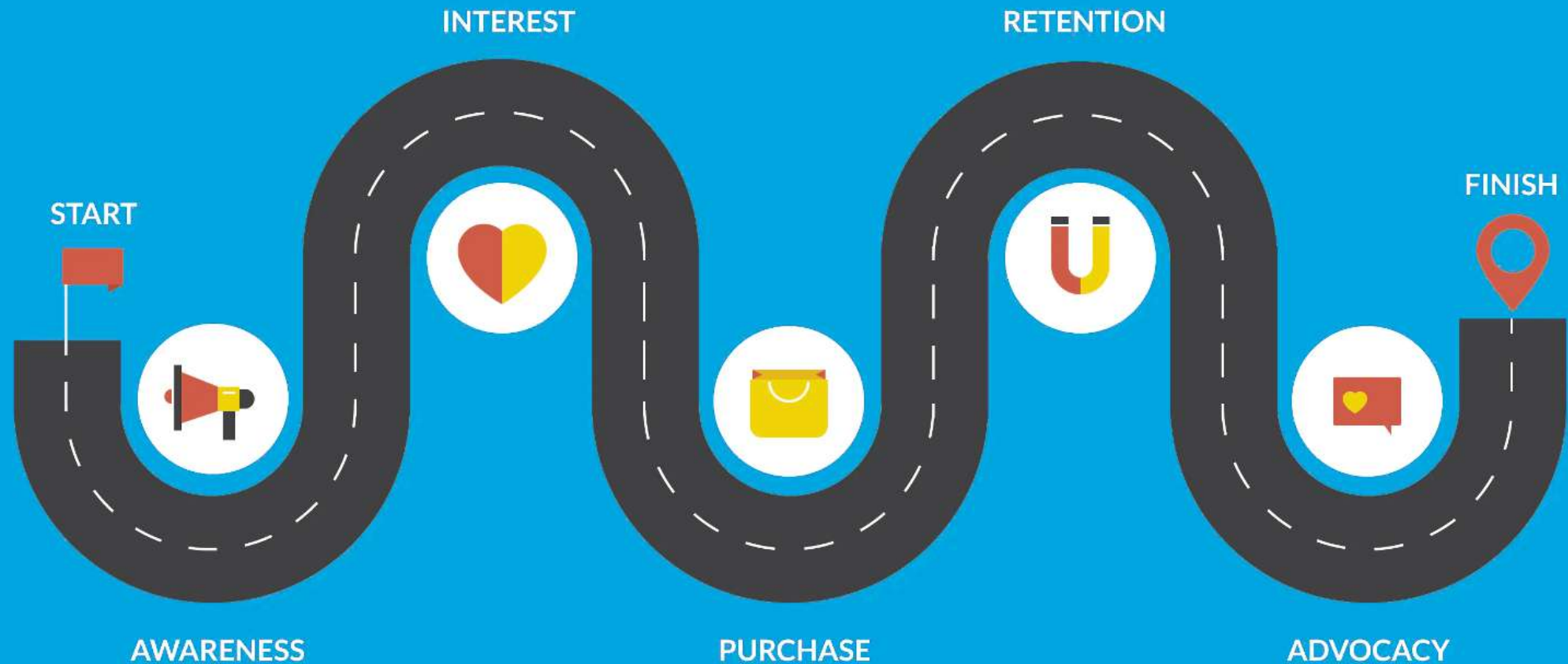
PURCHASE



# customer journey



# customer journey



# customer journey

Zorg ervoor dat jouw klanten weten dat ze nog steeds bij je terecht kunnen.  
Zorg er daarna voor dat wie naar jouw product/service zoekt, ook je webshop makkelijk kan vinden.



**SEE**

Zorg ervoor dat mensen je bedrijf zien en je top of mind bent



**THINK**

Zorg ervoor dat mensen weten wat je doet en je ze inspireert



**DO**

Beïnvloedt het gedrag van mensen en zorg ervoor dat ze kopen



**CARE**

Zorg ervoor dat bestaande en nieuwe klanten trouw zijn, herhaalaankopen doen en je merk promoten

# customer journey

Voor de verschillende fases en doelstellingen zijn er bepaalde kanalen die je hier best voor kan inzetten.



SEE

SOCIAL MEDIA MARKETING

PROGRAMMATIC ADVERTISING

VIDEO

DISPLAY

...

SEARCH ENGINE MARKETING

AFFILIATE MARKETING

WAZE ADVERTISING



THINK

SOCIAL MEDIA MARKETING

USER JOURNEY CONTENT

ENGAGEMENT PLANS

REMARKETING

CRO

MARKETING AUTOMATION



DO



MARKETING AUTOMATION FLOWS

CUSTOMER SUPPORT



CARE

ENGAGEMENT PLANS

REMARKETING

MARKETING AUTOMATION FLOWS

# overzicht kanalen per fase



SEE

Merken die inspelen op merkbekendheid hebben  
**tot 3 keer meer kans om gekocht te worden**  
tegenover merken die niet inzetten op merkbekendheid.

McKinsey  
& Company



# merkbekendheid

## SOCIAL MEDIA MARKETING

Adverteren op Facebook, Instagram, Twitter of LinkedIn

## YOUTUBE ADS

Videoadvertenties tonen op YouTube voor of tijdens afspelen video

## DISPLAY ADVERTISING

Bewegende of statische banners tonen op tijdens surfen aan gebruikers

## PINTEREST ADVERTISING

Adverteren op een inspiratiekanaal, vroeg in de customer journey

## PROGRAMMATIC ADVERTISING

Impressies aankopen bij grote nieuws of mediaplatformen



SEE

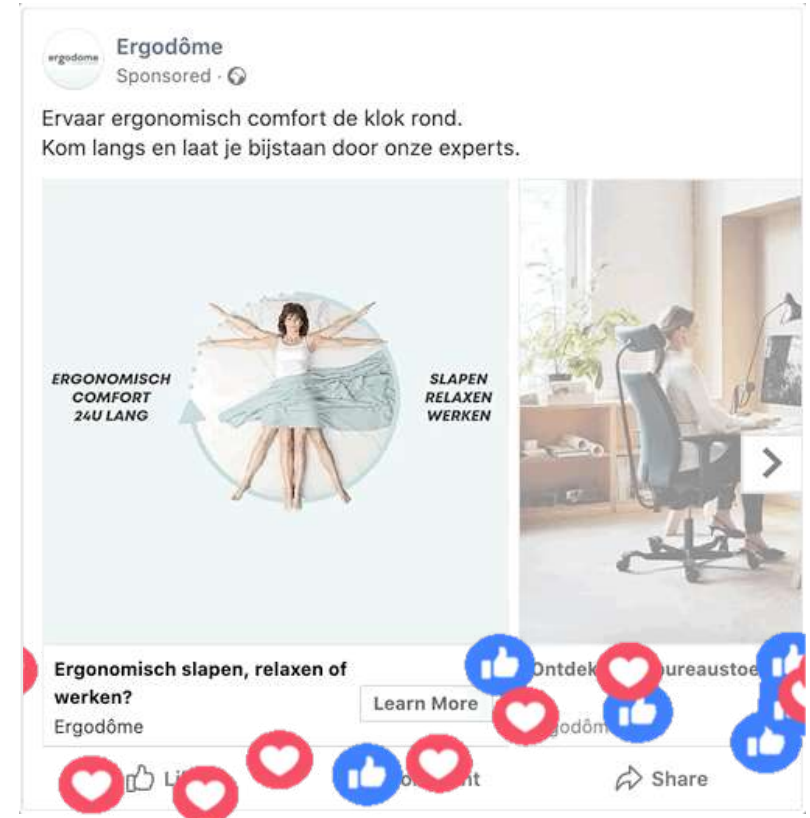
## FACEBOOK & INSTAGRAM

⚡ Feed & Stories

👤 Cross-channel retargeting

🎯 Targeting op basis van fans, vrienden van fans, interesses, leeftijd, geslacht, functie, ...

📌 Instagram is inspirationeel, Facebook real life



**Ergodôme**  
Sponsored · 🌐

Ervaar ergonomisch comfort de klok rond.  
Kom langs en laat je bijstaan door onze experts.

ERGONOMISCH  
COMFORT  
24U LANG

SLAPEN  
RELAXEN  
WERKEN

Ergonomisch slapen, relaxen of werken?  
Ergodôme

Learn More

Share





VIDEO ADS



IMAGE ADS



SLIDESHOW ADS



CAROUSEL ADS



COLLECTION ADS



LEADGEN ADS



INSTANT EXPERIENCES



OFFER ADS

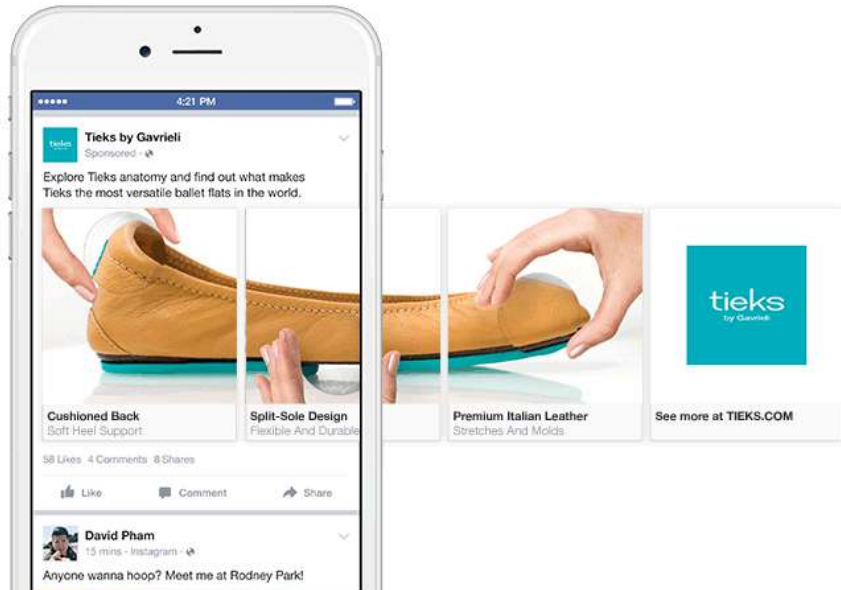


EVENT ADS

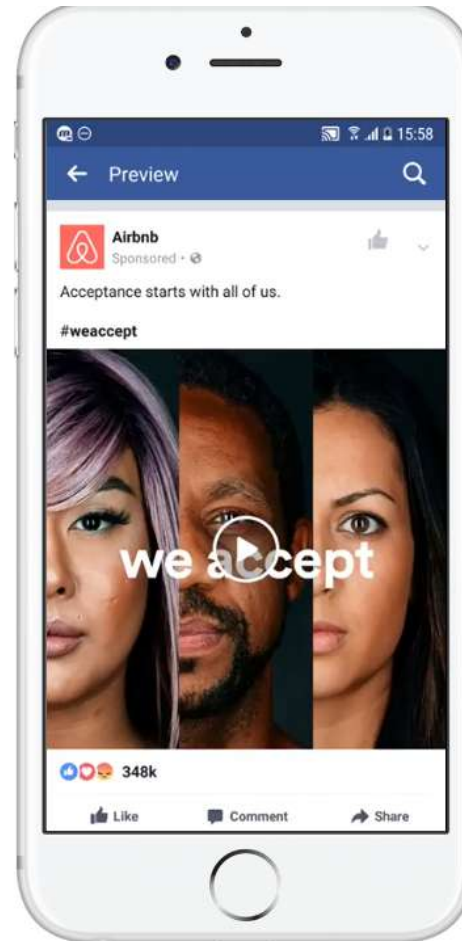


SHOPPING/DYNAMIC ADS

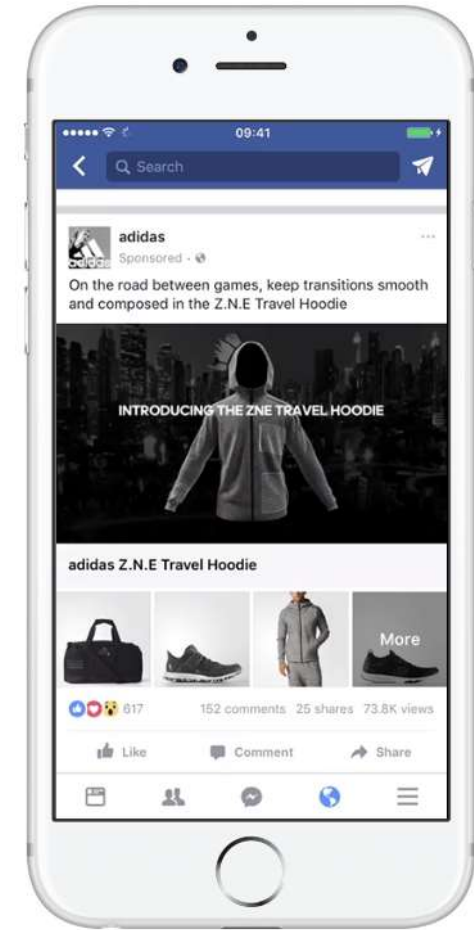
## Carousel ad



## Video ad



## Collection ad



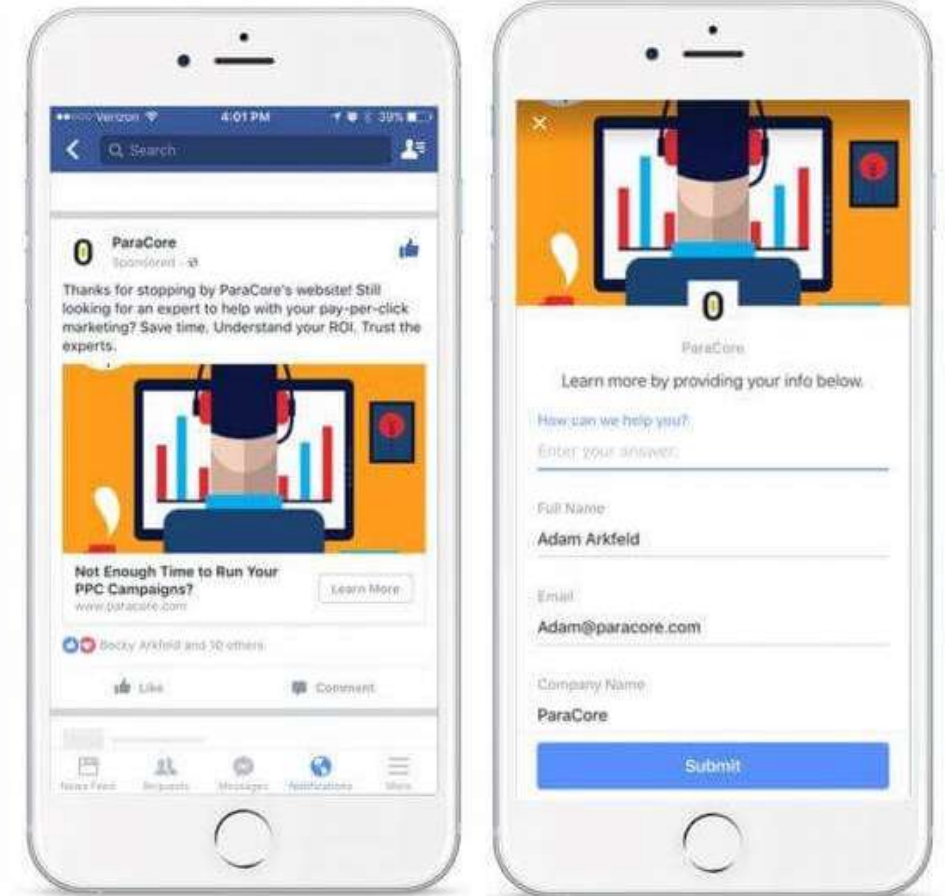
## Image ad



## Instant experience ad



## Lead ad



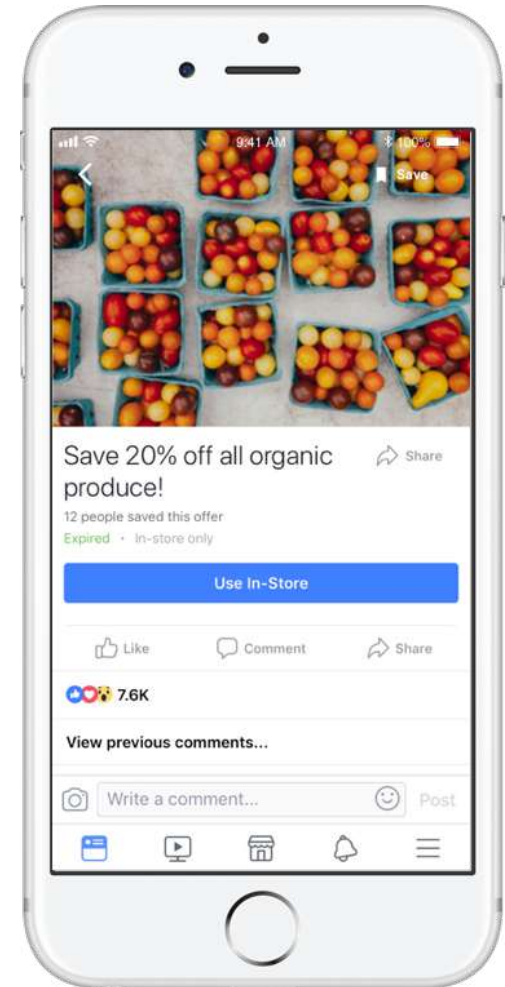
## Story



## Slideshow



## Offer ad





SEE

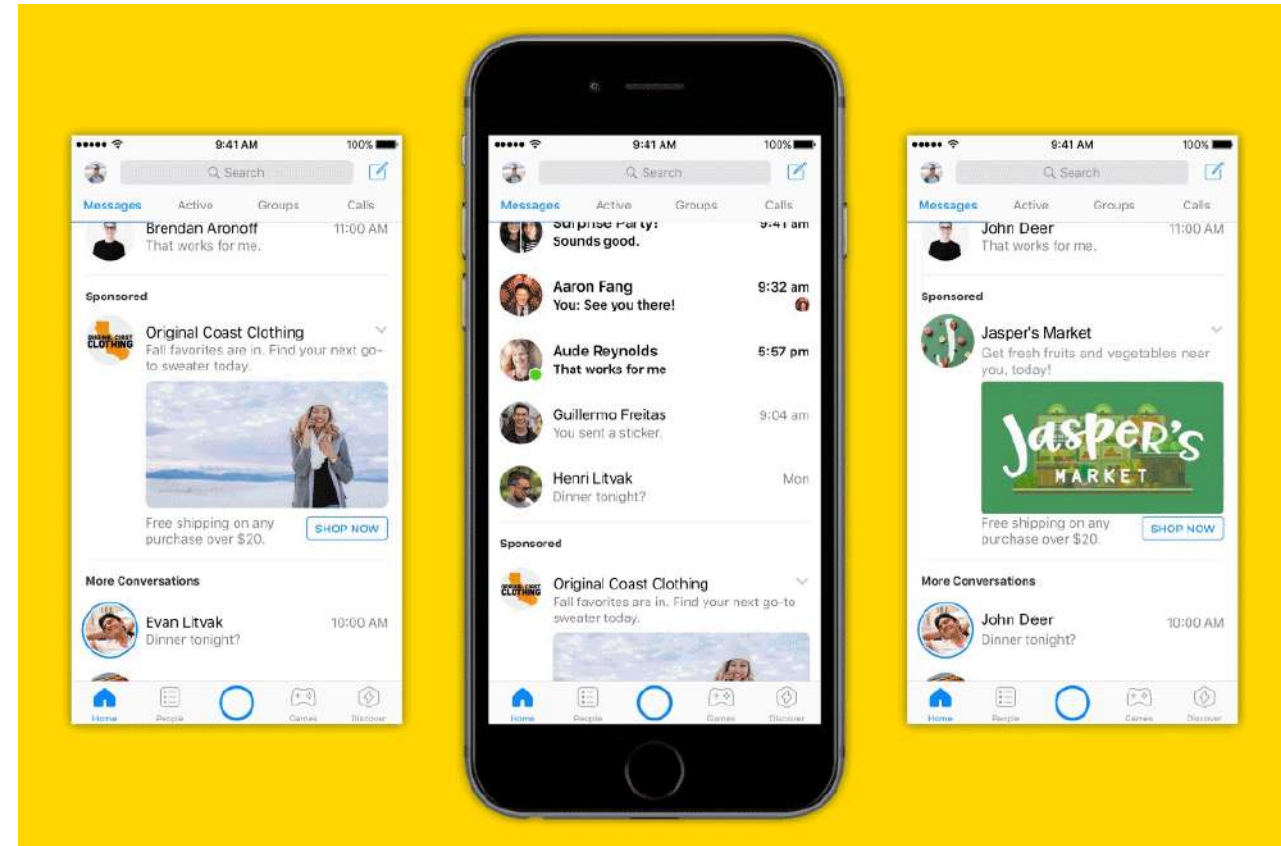
## MESSENGER

⚡ Advertenties tussen gesprekken

👤 1.300M active users

🎯 Pushkanaal

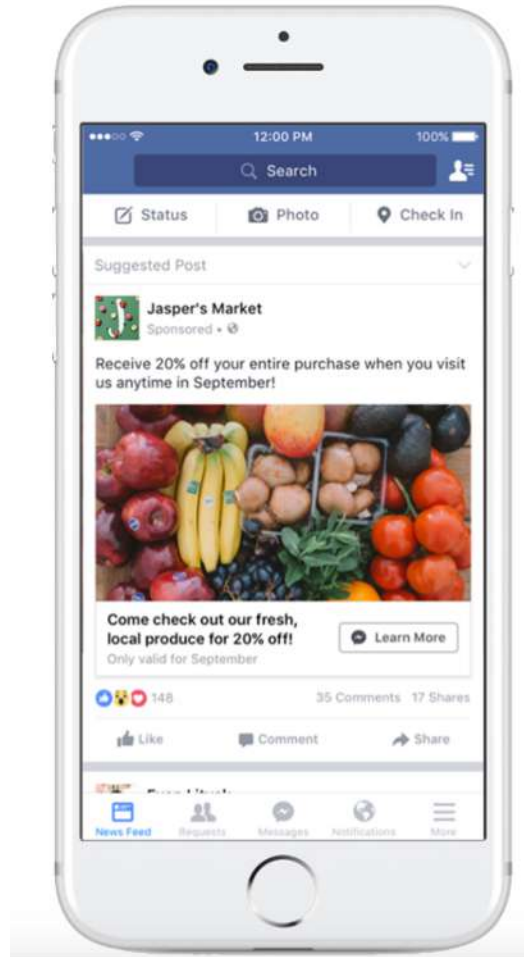
📧 Ads tussen gesprekken



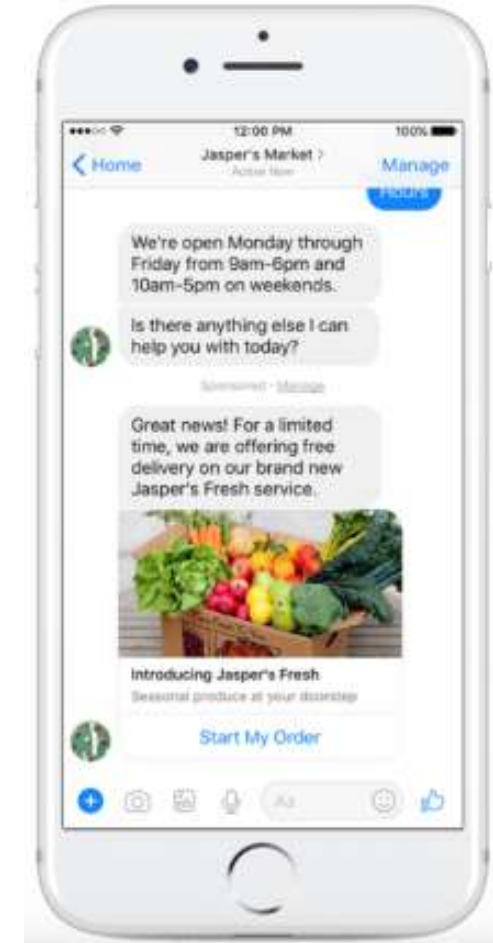
## Messenger ad



## Click to messenger ad



## Sponsored message





SEE

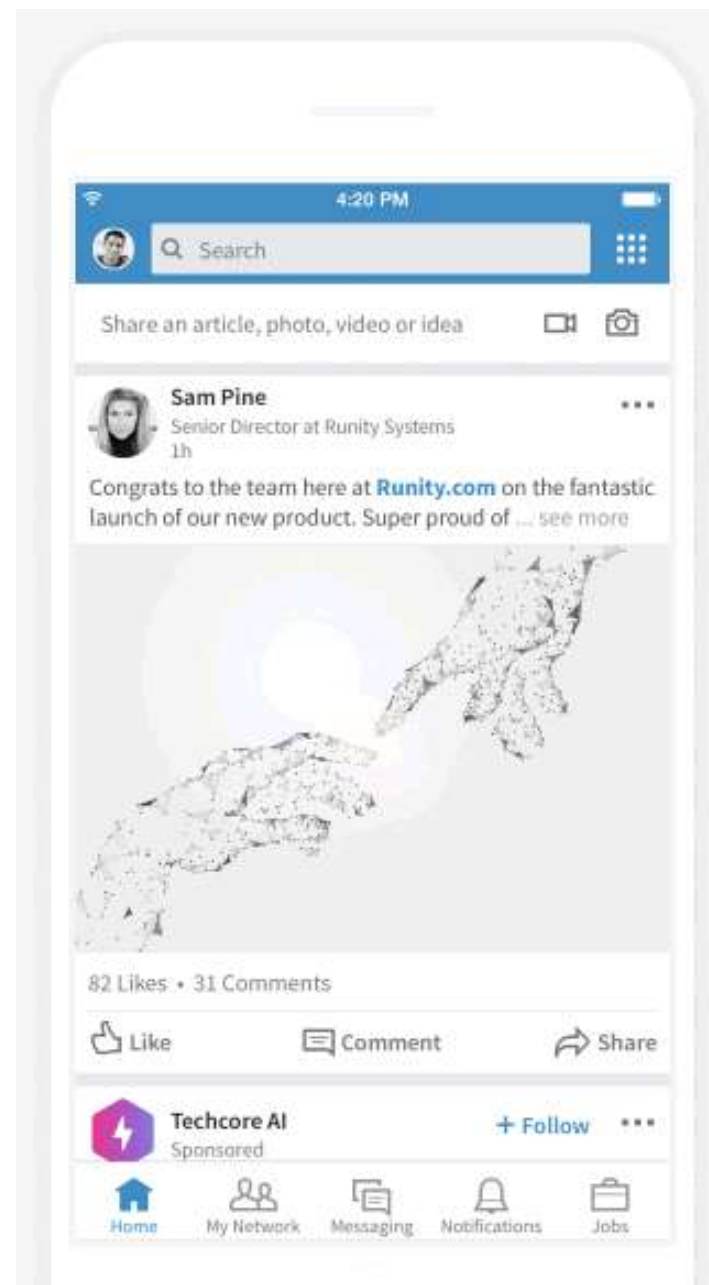
## LINKEDIN ADVERTISING

⚡ Voor professionele & B2B content

👤 Target op sector of functie

🎯 Target lijst bedrijven

📦 Hoge kost tegenover andere platformen





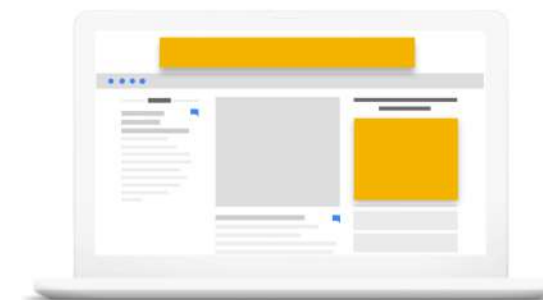
SEE

## DISPLAY

- 📏 Large range of available placements
- 🕒 Strong retargeting reach
- ⚙️ Awareness focused, less action-driven

- AMPHTML / HTML5 / JPEG

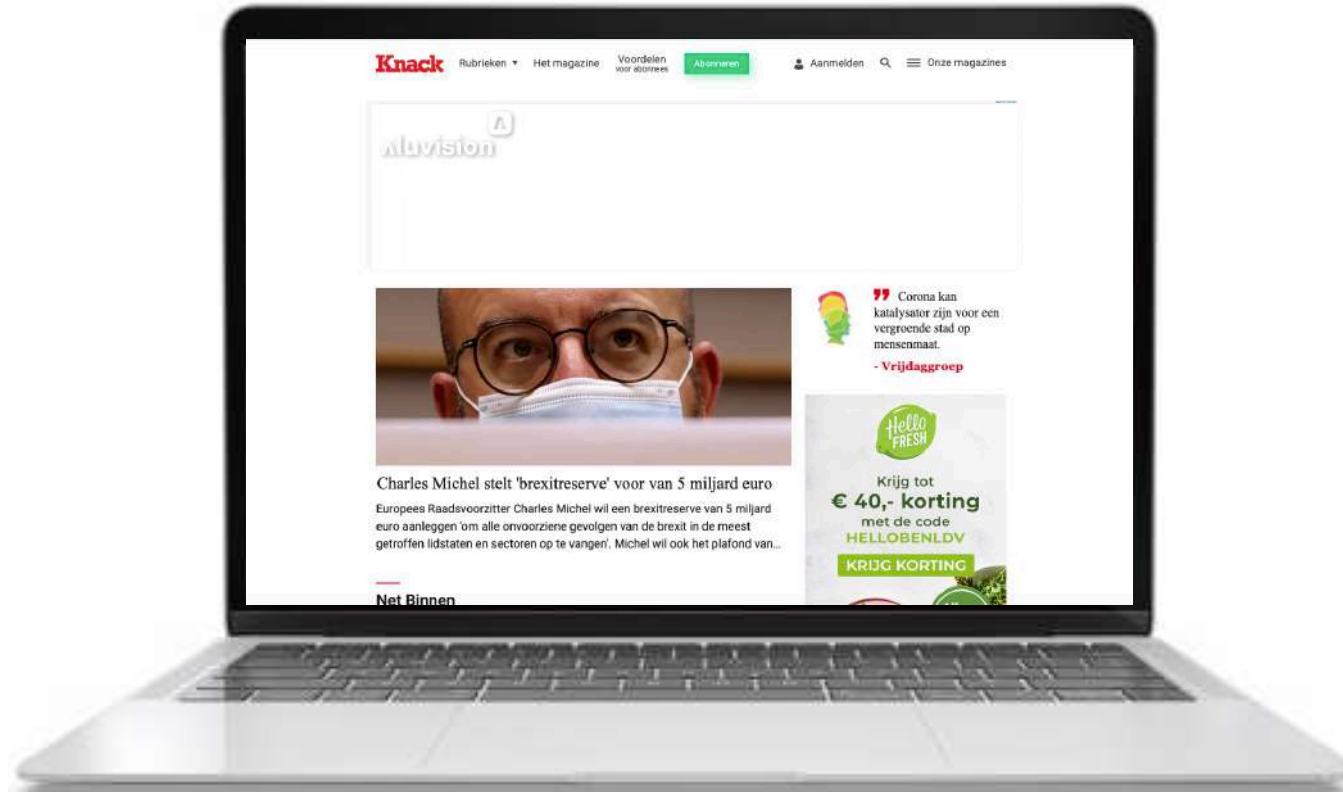
Google  
Display Network







SEE





SEE

## YOUTUBE



⚡ Breng sfeer en authenticiteit visueel over in het native format.

Target based on life events & app usage



Target based on interests & context

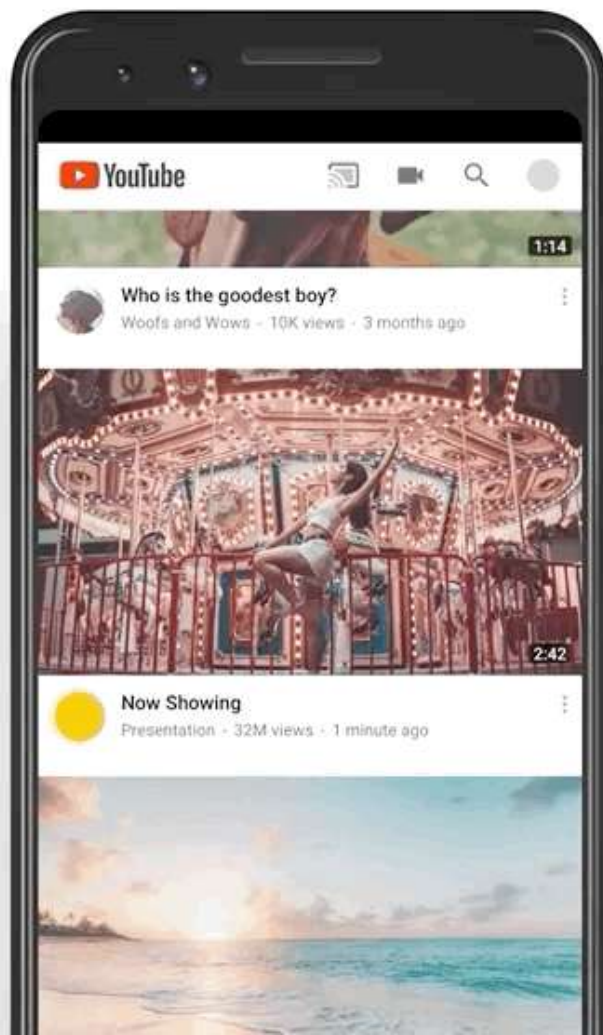


Awareness focused, less action-driven





SEE





SEE

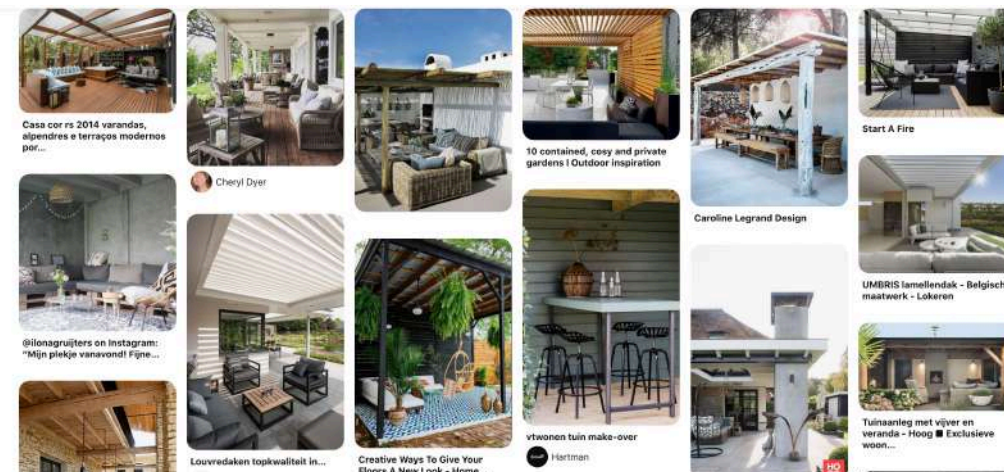
## PINTEREST

📌 Sterk in inspirationale fase

🕒 Visueel medium waar design & minimalisme scoren

⚙️ Focus op awareness, minder conversiegericht

Pinterest





## PROGRAMMATIC ADVERTISING

- ⚡ Platformen met sterke user loyalty
- 👤 Koppeling aan hoge autoriteit van sites
- 🎯 Pricing is door Covid-19 sterk gedaald  
(van CPM €25 - €40 naar €3 - €7)
- 📦 Sterke focus op awareness, brede targeting





THINK

# informereren

SOCIAL MEDIA MARKETING

Adverteren op Facebook, Instagram, Pinterest of LinkedIn

SEARCH ENGINE MARKETING

Tekstadvertenties in Google Search of Bing bij bepaalde zoekopdrachten

CONTENT MARKETING

Informatieve content op de website plaatsen en hiermee autoriteit en vertrouwen opbouwen en op langere termijn leads genereren



THINK

## REMARKETING SOCIAL

⚡ Feed & Stories

👥 Retargeting Carousel ads

🎯 Na websitebezoek informeren over product

**Barbecueoek België (BE)** Sponsored · 🌐

Ga met de Carlo tafelgrill voor een vurige avond op eigen terras of tuin! ...See More

**Carlo Tafelbarbecue**  
Kracht en comfort [SHOP NOW](#)

**Ventilat constan**  
Carlo Taf

Kevin Syed and Wietse Bonnaerens

👍 Like    💬 Comment    ➦ Share



THINK

## GOOGLE ADS SEARCH



Hoge relevantie



Gebruikers die actief zoeken naar jouw product



Hoge potentiële return op vlak van verkoop



Competitieve markt



bloemenwinkel oostende



All Maps Images Shopping News More

Settings Tools

About 447.000 results (0,71 seconds)

Ad · [www.euroflorist.be/](http://www.euroflorist.be/)

**Online bloemenzaak Oostende - Dezelfde dag nog bezorgd**

Euroflorist werkt samen met de beste lokale bloemisten uit Oostende

★★★★★ Rating for euroflorist.be: 4,1 - 1.339 reviews

**Verse seizoensboeketten**

Gemaakt van de mooiste bloemen die dit seizoen beschikbaar zijn

**Beterschapsboeketten**

Om een hart onder de riem te steken Gemaakt door lokale bloemisten

**Romantische boeketten**

Om je geliefde mee te verrassen Ook te bestellen met bonbons

**Verjaardagsboeketten**

Stuur de mooiste verjaardagswensen met een boeket van verse bloemen

Ad · [www.topbloemen.be/](http://www.topbloemen.be/)

**Wij leveren vandaag nog - Bloemen snel thuis bezorgen?**

Bestel vóór 14:00 uur en laat vandaag nog **bloemen** van super kwaliteit leveren! Al vanaf €18,95 een prachtig boeket Lage bezorgkosten! Vandaag Bezorgd. 7 dagen versheidsgarantie. Toppers van de maand. Meer dan 50.000 klanten. Altijd Snelle Levering.

[Bestel Vandaag voor 14.00](#) · [Gemengde Boeketten](#) · [Laagste bezorgkosten](#)

[Boeket Joyce](#) - from €18.95 - [Mooi Oranje Geel Boeket](#) · [More](#)





THINK

## CONTENT MARKETING

- ⚡ Relevante informatie voor gebruikers tijdens het aankoopproces
- 👤 Scoor op vlak van SEO en post relevante content op social
- 🎯 Bouw autoriteit & vertrouwen met gebruikers op
- ⌚ Return mogelijk pas op langere termijn

Waar ben je naar op zoek?

Onze winkels zijn terug open. Kom snel je kerstcadeau shoppen!  
Toch online besteld en levering met Bpost? Door de drukte kan je pakje langer onderweg zijn dan normaal.

← Terug | Home > Inspiratie & advies > Hoe kies je de beste technische jas?

### Hoe kies je de beste technische jas?

In 3 stappen naar jouw ideale outdoorjas

Om de elementen te trotseren met de juiste technische jas, hoef je alleen maar jezelf goed te kennen. Kan jij de volgende 3 vragen beantwoorden? Dan heb je voor je het weet de juiste technische jas te pakken!

1	2	3
Weertype	Waterkolom	Voorkeuren
Beschermd tegen regen, wind, sneeuw of kou?	Hoe waterdicht moet je jas zijn?	Welke extra's zijn belangrijk voor jou?



# overtuigen

REMARKETING SOCIAL

Websitebezoekers & fans bereiken op Facebook, Instagram, ...

GOOGLE SHOPPING

Shopping advertenties bij bepaalde zoekopdrachten

REMARKETING DISPLAY

Banners tonen aan websitebezoekers tijdens het surfen

MARKETING AUTOMATION

Geautomatiseerde emails op basis van acties van gebruikers



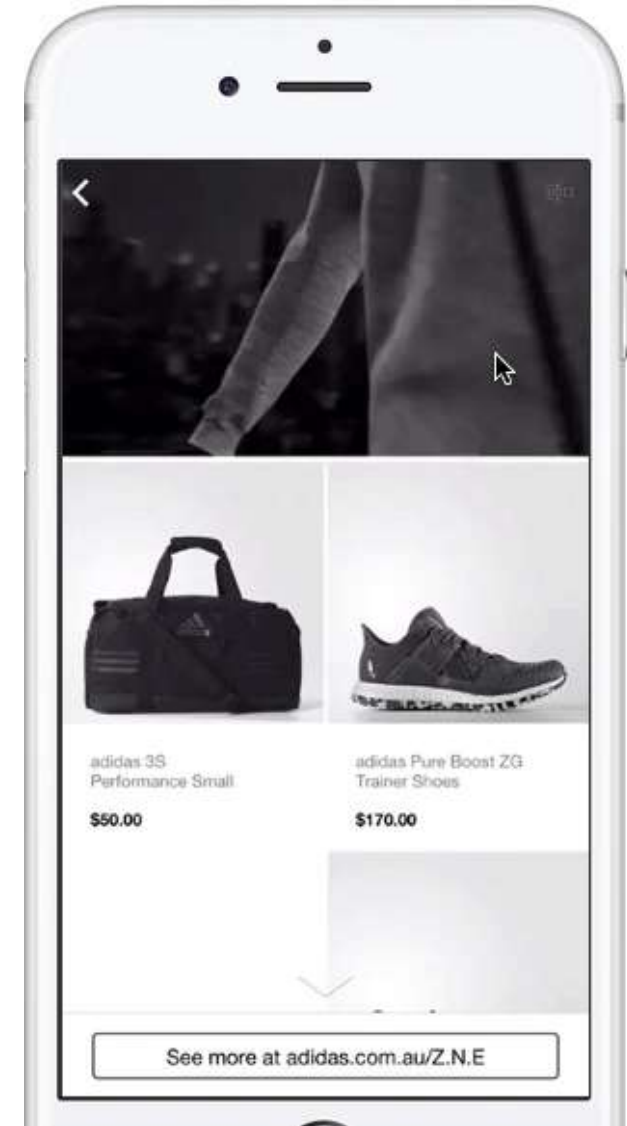
DO

## REMARKETING SOCIAL

⚡ Feed & Stories

👥 Facebook Collection Ads

🎯 Retargeting of targeting op basis van fans, vrienden van fans, interesses, leeftijd, geslacht, functie, ...





DO

## GOOGLE SHOPPING

⚡ Focus op producten

👤 Sterke aankoopintentie

🎯 Competitieve markt & prijszoekers

Google

zitbal

[All](#) [Images](#) [Shopping](#) [Videos](#) [Maps](#) [More](#)

About 82.000 results (0,41 seconds)

See zitbal



Zitbal - VLUV  
STOV SMALL

**€99.90**  
WorkTrainer  
Free shipping  
By Kiesproduct



Zitbal - VLUV  
SOVA

**€109.90**  
WorkTrainer  
Free shipping  
By Kiesproduct



Vluv VEEL zitbal  
Elephant 65 cm

**€209.90**  
Originalshop.nl  
Free shipping  
By Producthero



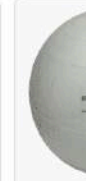
Vluv Velt zitbal  
(Diameter: 65  
cm, Kleur:...

**€399.00**  
Frank  
Free shipping  
By Bigshopper



Zitbal - VLUV  
LEIV SMALL

**€89.90**  
WorkTrainer  
By Kiesproduct



Sissel  
Secur  
Zitbal

**€33.00**  
Newp  
By Go



DO

## REMARKETING DISPLAY

- 📏 Large range of available placements
- 🕒 Strong retargeting reach
- ⚙️ Awareness focused, less action-driven

- AMPHTML / HTML5 / JPEG

Google  
Display Network





CARE

# klantenbinding

ORGANIC SOCIAL

Klanten & fans op de hoogte houden via Facebook, Instagram, ...

MARKETING AUTOMATION

Geautomatiseerde emails gericht op service-na-verkoop

MAILINGS

Emails met updates rond productaanbod, trends, promoties, ...



CARE

## ORGANIC SOCIAL

⚡ Organische posts

👥 Gericht op fans, klanten en nieuwe fans

🎯 Hou klanten op de hoogte, bouw aan je digitale reputatie en zorg voor interactie met je doelgroep





CARE

## MAILING & MARKETING AUTOMATION

⚡ Periodieke emails of automatische mails na interacties

👥 Naar uw klantenbestand & prospecten

🎯 Hou klanten op de hoogte, overtuig prospecten  
en zorg voor interactie met je doelgroep





# e-mailmarketing

---



## 1. NIEUWSBRIEF

### + WAT?

Welcome e-mail + maandelijkse nieuwsbrief

### + WAAROM?

Een manier om de hele database in één keer te bereiken met generieke content over nieuwe producten of diensten, events, nieuwe blogberichten, ...



# e-mailmarketing

---

## 2. AD HOC CAMPAGNES

### + WAT?

Lancering van een nieuwe website, start van een wedstrijd, uitzonderlijke update i.v.m. openingsuren, ...

### + WAAROM?

De interactie boosten met alle contacten (of eventueel een selectie), helder communiceren over plotse veranderingen, campagnes voeren die geen deel kunnen uitmaken van de nieuwsbrief, ...



# marketing automation

---

## 3. AFSPRAAK MAKEN

### + WAT?

Een e-mail flow creëren voor wie een afspraak maakt in jouw winkel.

### + WAAROM?

Als een vorm van service, om mensen te helpen hun afspraak te onthouden (door de optie te geven om de afspraak met een klik in de persoonlijke agenda te zetten). Bovendien ook om mensen die alsnog willen annuleren de mogelijkheid te geven. Dit kan via een reminder e-mail of sms.



# marketing automation

---

## 4. EVENT

### + WAT?

Een e-mail flow creëren voor een event, van de uitnodiging en een reminder de dag ervoor (kan ook via sms) tot de bedankingsmail met sfeerbeelden nadien.

### + WAAROM?

Het aantal bezoekers doen stijgen, de mogelijkheid bieden om de afspraak met een klik in de persoonlijke agenda te zetten en de communicatie 'draaiende' houden.



# marketing automation

---

## 5. ABANDONED SHOPPING CART

### + WAT?

Mensen die in een webshop producten achterlieten in hun winkelmandje aansporen om door te gaan met de aankoop. Eventueel kan je ook 'gelijkaardige producten' tonen in de reminder e-mail.

### + WAAROM?

Het aantal transacties en uiteindelijk ook de omzet verhogen door *ready-to-buy* klanten te laten converteren.



# marketing automation

---

## 6. BACK-IN-STOCK

### + WAT?

Een e-mail sturen wanneer een product opnieuw in stock is naar mensen die graag een specifiek product willen kopen dat tijdelijk uitverkocht is.

### + WAAROM?

Het aantal transacties en uiteindelijk ook de omzet verhogen door *ready-to-buy* klanten te laten converteren.



# marketing automation

---

## 7. PRODUCT REVIEW

### + WAT?

Vraag klanten die onlangs iets gekocht hebben om een review te plaatsen om zo andere (potentiële) klanten te helpen.

### + WAAROM?

Goede reviews zijn positief voor elk bedrijf en kunnen potentiële klanten overhalen om te converteren. Bovendien kan het een manier zijn om problemen te detecteren (in geval van slechte reviews).



# hoe begin ik eraan?



- 1 Bepaal je doelstellingen en wie je doelgroep is
- 2 Kies de juiste kanalen in functie van je objectieven
- 3 Bepaal je budget in functie van doelgroep en objectieven
- 4 Bepaal je budget en looptijd campagnes
- 5 Ontwerp je creatief concept en boodschap

- 1 Bepaal je doelstellingen en wie je doelgroep is  
Twintigers & dertigers in Oostende ons aanbod droogbloemen leren kennen  
+ verkopen realiseren
- 2 Kies de juiste kanalen in functie van je objectieven
- 3 Bepaal je budget in functie van doelgroep en objectieven
- 4 Bepaal je budget en looptijd campagnes
- 5 Ontwerp je creatief concept en boodschap

- 1 Bepaal je doelstellingen en wie je doelgroep is
- 2 Kies de juiste kanalen in functie van je objectieven  
campagnes op Instagram & Facebook voor awareness  
+ Social shopping ads voor verkoop
- 3 Bepaal je budget in functie van doelgroep en objectieven
- 4 Bepaal je budget en looptijd campagnes
- 5 Ontwerp je creatief concept en boodschap

- 1 Bepaal je doelstellingen en wie je doelgroep is
- 2 Kies de juiste kanalen in functie van je objectieven
- 3 Bepaal je budget in functie van doelgroep en objectieven  

Bereik van 19 000 mensen volgens Facebook, CPM van €6 = ± € 250  
70% op awareness, 30% op social shopping
- 4 Bepaal je budget en looptijd campagnes
- 5 Ontwerp je creatief concept en boodschap

**Audience Name**

Inwoners & recente bezoekers Oostende - 20-39 jaar

**Potential Audience:**

Potential Reach: 19,000 people ⓘ



**Custom Audiences**

Create New ▾

Search existing audiences

Exclude

**Audience Details:**

- Location:
  - Belgium: Ostend Flemish Region
- Age:
  - 20 - 39

**Locations**

People living in or recently in this location ▾

Belgium  
Ostend, Flemish Region ▾

Include ▾ Search Locations Browse



Add Locations in Bulk

**Age**

20 ▾ 39 ▾

**Gender**

All  Men  Women

- 1 Bepaal je doelstellingen en wie je doelgroep is
- 2 Kies de juiste kanalen in functie van je objectieven
- 3 Bepaal je budget in functie van doelgroep en objectieven
- 4 Bepaal je budget en looptijd campagnes  
€175 – 3 weken awareness ads  
€75 – 2 weken social shopping ads
- 5 Ontwerp je creatief concept en boodschap

- 1 Bepaal je doelstellingen en wie je doelgroep is
- 2 Kies de juiste kanalen in functie van je objectieven
- 3 Bepaal je budget in functie van doelgroep en objectieven
- 4 Bepaal je budget en looptijd campagnes
- 5 Ontwerp je creatief concept en boodschap

Kies een creatieve insteek of thema + bepaling boodschap per fase.

Awareness: Ontdek onze boeketten die blijven stralen, ...

Social Shopping: Geef deze feestdagen een boeket waarvan je kan blijven genieten...

# Succes!

x

x







**specifieke vragen of meer interesse ? Contacteer ons gerust**

Simon Wardenier [simon.w@gblstudio.be](mailto:simon.w@gblstudio.be)

**algemene vragen? Contacteer Economisch Huis Oostende**

er volgt binnenkort een mail om feedback te verzamelen rond specifieke vragen en met info over deze sessie.

