




MARKETINGMIX

Goederen en diensten. Goederen kun je aanraken. Diensten kun je niet aanraken.
Wat kost het product? Zijn er kortingen? Is er een minimum prijs?
Het bevorderen, stimuleren of verbeteren van de verkoop.
Is het in een winkel, kantoor, loods of online. Het moet goed bereikbaar zijn en klantvriendelijk.
PRODUCT

MARKETINGMIX

Goederen en diensten. Goederen kun je aanraken. Diensten kun je niet aanraken.
Wat kost het product? Zijn er kortingen? Is er een minimum prijs?
Het bevorderen, stimuleren of verbeteren van de verkoop.
Is het in een winkel, kantoor, loods of online. Het moet goed bereikbaar zijn en klantvriendelijk.
PRIJS

MARKETINGMIX

Goederen en diensten. Goederen kun je aanraken. Diensten kun je niet aanraken.
Wat kost het product? Zijn er kortingen? Is er een minimum prijs?
Het bevorderen, stimuleren of verbeteren van de verkoop.
Is het in een winkel, kantoor, loods of online. Het moet goed bereikbaar zijn en klantvriendelijk.
PROMOTIE

MARKETINGMIX

Goederen en diensten. Goederen kun je aanraken. Diensten kun je niet aanraken.
Wat kost het product? Zijn er kortingen? Is er een minimum prijs?
Het bevorderen, stimuleren of verbeteren van de verkoop.
Is het in een winkel, kantoor, loods of online. Het moet goed bereikbaar zijn en klantvriendelijk.
PLAATS

MEDIA-UITINGEN



Soort (digitale) brief of folder die je als ondernemer regelmatig verstuurt naar klanten die op de hoogte willen blijven van aanbiedingen.

Een papier met daarop een bepaalde reclameboodschap of om mensen informatie te geven.

Een groot papier waarmee je aandacht vraagt voor een onderwerp, een evenement of een reclameboodschap.

Een plaats op internet waar informatie te vinden is. Als ondernemer laat zien wat jij doet en/of verkoopt.

NIEUWSBRIEF

MEDIA-UITINGEN



Soort (digitale) brief of folder die je als ondernemer regelmatig verstuurt naar klanten die op de hoogte willen blijven van aanbiedingen.

Een papier met daarop een bepaalde reclameboodschap of om mensen informatie te geven.

Een groot papier waarmee je aandacht vraagt voor een onderwerp, een evenement of een reclameboodschap.

Een plaats op internet waar informatie te vinden is. Als ondernemer laat zien wat jij doet en/of verkoopt.

FLYER

MEDIA-UITINGEN



Soort (digitale) brief of folder die je als ondernemer regelmatig verstuurt naar klanten die op de hoogte willen blijven van aanbiedingen.

Een papier met daarop een bepaalde reclameboodschap of om mensen informatie te geven.

Een groot papier waarmee je aandacht vraagt voor een onderwerp, een evenement of een reclameboodschap.

Een plaats op internet waar informatie te vinden is. Als ondernemer laat zien wat jij doet en/of verkoopt.

POSTER

MEDIA-UITINGEN



Soort (digitale) brief of folder die je als ondernemer regelmatig verstuurt naar klanten die op de hoogte willen blijven van aanbiedingen.


Een papier met daarop een bepaalde reclameboodschap of om mensen informatie te geven.


Een groot papier waarmee je aandacht vraagt voor een onderwerp, een evenement of een reclameboodschap.

Een plaats op internet waar informatie te vinden is. Als ondernemer laat zien wat jij doet en/of verkoopt.

WEBSITE

SWOT	
Sterke punten komen vanuit het bedrijf, die kan het bedrijf zelf beïnvloeden.	
Zwakke punten komen vanuit het bedrijf, die kan het bedrijf zelf beïnvloeden.	
Kansen zijn factoren die van buitenaf komen. Daar heeft het bedrijf geen invloed op.	
Bedreigingen zijn factoren die van buitenaf komen. Daar heeft het bedrijf geen invloed op.	
STRENGHT	

SWOT	
Sterke punten komen vanuit het bedrijf, die kan het bedrijf zelf beïnvloeden.	
Zwakke punten komen vanuit het bedrijf, die kan het bedrijf zelf beïnvloeden.	
Kansen zijn factoren die van buitenaf komen. Daar heeft het bedrijf geen invloed op.	
Bedreigingen zijn factoren die van buitenaf komen. Daar heeft het bedrijf geen invloed op.	
WEAKNESS	

SWOT	
Sterke punten komen vanuit het bedrijf, die kan het bedrijf zelf beïnvloeden.	
Zwakke punten komen vanuit het bedrijf, die kan het bedrijf zelf beïnvloeden.	
Kansen zijn factoren die van buitenaf komen. Daar heeft het bedrijf geen invloed op.	
Bedreigingen zijn factoren die van buitenaf komen. Daar heeft het bedrijf geen invloed op.	
OPPORTUNITIES	

SWOT	
Sterke punten komen vanuit het bedrijf, die kan het bedrijf zelf beïnvloeden.	
Zwakke punten komen vanuit het bedrijf, die kan het bedrijf zelf beïnvloeden.	
Kansen zijn factoren die van buitenaf komen. Daar heeft het bedrijf geen invloed op.	
Bedreigingen zijn factoren die van buitenaf komen. Daar heeft het bedrijf geen invloed op.	
THREATS	

PROMOTIE	
Bedrijven geven geld aan bijvoorbeeld evenementen en sport in ruil voor reclame. Je ziet de naam van een bedrijf op bijvoorbeeld sportkleding.	
Een verkoper en een klant met elkaar in gesprek. De klant heeft vragen, de verkoper kent de antwoorden.	
Je bereikt in één keer veel mensen. Doel is dat mensen interesse krijgen in een product of een merk en het gaan kopen.	
De manier waarop een product in de winkel wordt gepresenteerd, bijvoorbeeld door een bord, display of de plaats in de winkel.	
RECLAME	

PROMOTIE	
Bedrijven geven geld aan bijvoorbeeld evenementen en sport in ruil voor reclame. Je ziet de naam van een bedrijf op bijvoorbeeld sportkleding.	
Een verkoper en een klant met elkaar in gesprek. De klant heeft vragen, de verkoper kent de antwoorden.	
Je bereikt in één keer veel mensen. Doel is dat mensen interesse krijgen in een product of een merk en het gaan kopen.	
De manier waarop een product in de winkel wordt gepresenteerd, bijvoorbeeld door een bord, display of de plaats in de winkel.	
PERSOONLIJKE VERKOOP	

PROMOTIE	
Bedrijven geven geld aan bijvoorbeeld evenementen en sport in ruil voor reclame. Je ziet de naam van een bedrijf op bijvoorbeeld sportkleding.	
Een verkoper en een klant met elkaar in gesprek. De klant heeft vragen, de verkoper kent de antwoorden.	
Je bereikt in één keer veel mensen. Doel is dat mensen interesse krijgen in een product of een merk en het gaan kopen.	
De manier waarop een product in de winkel wordt gepresenteerd, bijvoorbeeld door een bord, display of de plaats in de winkel.	
SPONSORING	

PROMOTIE	
Bedrijven geven geld aan bijvoorbeeld evenementen en sport in ruil voor reclame. Je ziet de naam van een bedrijf op bijvoorbeeld sportkleding.	
Een verkoper en een klant met elkaar in gesprek. De klant heeft vragen, de verkoper kent de antwoorden.	
Je bereikt in één keer veel mensen. Doel is dat mensen interesse krijgen in een product of een merk en het gaan kopen.	
De manier waarop een product in de winkel wordt gepresenteerd, bijvoorbeeld door een bord, display of de plaats in de winkel.	
WINKELCOMMUNICATIE	

SOCIAL MEDIA



Bedrijven kunnen pagina's en evenementen aanmaken en advertenties kopen die zichtbaar worden in de tijdlijn v/d doelgroep.

Zakelijk platform waarop bedrijven kunnen netwerken door te laten weten waar ze mee bezig zijn.

Een onlineprikbord waarop je onder andere foto's kunt plaatsen. Bedrijven zorgen ervoor dat dat foto's e.d. van hun producten veel gepind worden.

Bedrijven kunnen een persoonlijke en directe marketing aanpak neerzetten. Goed om een imago op te bouwen.

FACEBOOK

SOCIAL MEDIA



Bedrijven kunnen pagina's en evenementen aanmaken en advertenties kopen die zichtbaar worden in de tijdlijn v/d doelgroep.

Zakelijk platform waarop bedrijven kunnen netwerken door te laten weten waar ze mee bezig zijn.

Een onlineprikbord waarop je onder andere foto's kunt plaatsen. Bedrijven zorgen ervoor dat dat foto's e.d. van hun producten veel gepind worden.

Bedrijven kunnen een persoonlijke en directe marketing aanpak neerzetten. Goed om een imago op te bouwen.

LINKEDIN

SOCIAL MEDIA



Bedrijven kunnen pagina's en evenementen aanmaken en advertenties kopen die zichtbaar worden in de tijdlijn v/d doelgroep.

Zakelijk platform waarop bedrijven kunnen netwerken door te laten weten waar ze mee bezig zijn.

Een onlineprikbord waarop je onder andere foto's kunt plaatsen. Bedrijven zorgen ervoor dat dat foto's e.d. van hun producten veel gepind worden.

Bedrijven kunnen een persoonlijke en directe marketing aanpak neerzetten. Goed om een imago op te bouwen.

PINTEREST

SOCIAL MEDIA




Bedrijven kunnen pagina's en evenementen aanmaken en advertenties kopen die zichtbaar worden in de tijdlijn v/d doelgroep.


Zakelijk platform waarop bedrijven kunnen netwerken door te laten weten waar ze mee bezig zijn.

Een onlineprikbord waarop je onder andere foto's kunt plaatsen. Bedrijven zorgen ervoor dat dat foto's e.d. van hun producten veel gepind worden.

Bedrijven kunnen een persoonlijke en directe marketing aanpak neerzetten. Goed om een imago op te bouwen.

INSTAGRAM

AIDA-MODEL	
Aandacht trekken van je doelgroep. Je wilt mensen nieuwsgierig maken door bijvoorbeeld reclame in te zetten.	
Interesse van de doelgroep opwekken door bijvoorbeeld promotie.	
Interesse van de doelgroep omzetten in verlangen, dus ervoor zorgen dat de klant het product wil kopen.	
De doelgroep aanzetten tot actie: kopen. je kunt hiervoor aanbiedingen en winkelcommunicatie in zetten.	
ATTENTION	

AIDA-MODEL	
Aandacht trekken van je doelgroep. Je wilt mensen nieuwsgierig maken door bijvoorbeeld reclame in te zetten.	
Interesse van de doelgroep opwekken door bijvoorbeeld promotie.	
Interesse van de doelgroep omzetten in verlangen, dus ervoor zorgen dat de klant het product wil kopen.	
De doelgroep aanzetten tot actie: kopen. je kunt hiervoor aanbiedingen en winkelcommunicatie in zetten.	
INTEREST	

AIDA-MODEL	
Aandacht trekken van je doelgroep. Je wilt mensen nieuwsgierig maken door bijvoorbeeld reclame in te zetten.	
Interesse van de doelgroep opwekken door bijvoorbeeld promotie.	
Interesse van de doelgroep omzetten in verlangen, dus ervoor zorgen dat de klant het product wil kopen.	
De doelgroep aanzetten tot actie: kopen. je kunt hiervoor aanbiedingen en winkelcommunicatie in zetten.	
DESIRE	

AIDA-MODEL	
Aandacht trekken van je doelgroep. Je wilt mensen nieuwsgierig maken door bijvoorbeeld reclame in te zetten.	
Interesse van de doelgroep opwekken door bijvoorbeeld promotie.	
Interesse van de doelgroep omzetten in verlangen, dus ervoor zorgen dat de klant het product wil kopen.	
De doelgroep aanzetten tot actie: kopen. je kunt hiervoor aanbiedingen en winkelcommunicatie in zetten.	
ACTION	

FUNCTIES MEDIA- UITINGEN



Om mensen bepaalde informatie te geven, bijvoorbeeld een poster over telefoonabonnementen.

Om mensen plezier te laten hebben, bijvoorbeeld lachen.

Om jouw bedrijf of jouw product onder de aandacht van mensen te brengen met als doel je verkoop te vergroten.

Om mensen jouw mening te vertellen of om ze aan te sporen een bepaalde actie uit te voeren.

INFORMEREN

FUNCTIES MEDIA- UITINGEN



Om mensen bepaalde informatie te geven, bijvoorbeeld een poster over telefoonabonnementen.

Om mensen plezier te laten hebben, bijvoorbeeld lachen.

Om jouw bedrijf of jouw product onder de aandacht van mensen te brengen met als doel je verkoop te vergroten.

Om mensen jouw mening te vertellen of om ze aan te sporen een bepaalde actie uit te voeren.

AMUSEREN

FUNCTIES MEDIA- UITINGEN



Om mensen bepaalde informatie te geven, bijvoorbeeld een poster over telefoonabonnementen.

Om mensen plezier te laten hebben, bijvoorbeeld lachen.

Om jouw bedrijf of jouw product onder de aandacht van mensen te brengen met als doel je verkoop te vergroten.

Om mensen jouw mening te vertellen of om ze aan te sporen een bepaalde actie uit te voeren.

PROMOTEN

FUNCTIES MEDIA- UITINGEN



Om mensen bepaalde informatie te geven, bijvoorbeeld een poster over telefoonabonnementen.

Om mensen plezier te laten hebben, bijvoorbeeld lachen.

Om jouw bedrijf of jouw product onder de aandacht van mensen te brengen met als doel je verkoop te vergroten.

Om mensen jouw mening te vertellen of om ze aan te sporen een bepaalde actie uit te voeren.

OVERTUIGEN

COMMUNICATIE



Je brengt informatie over naar degene met wie je communiceert.

Degene naar wie je informatie stuurt.

Informatie die je wilt overbrengen.

De manier van informatie overbrengen.

ZENDER

COMMUNICATIE



Je brengt informatie over naar degene met wie je communiceert.

Degene naar wie je informatie stuurt.

Informatie die je wilt overbrengen.

De manier van informatie overbrengen.

ONTVANGER

COMMUNICATIE



Je brengt informatie over naar degene met wie je communiceert.

Degene naar wie je informatie stuurt.

Informatie die je wilt overbrengen.

De manier van informatie overbrengen.

BOODSCHAP

COMMUNICATIE



Je brengt informatie over naar degene met wie je communiceert.

Degene naar wie je informatie stuurt.

Informatie die je wilt overbrengen.

De manier van informatie overbrengen.

KANAAL