

ZELFSCAN: EVALUEER JE MARKETING EN COMMUNICATIE

De zelfscan helpt je om je eigen marketing en communicatie te bekijken met de ogen van iemand anders (liefst die van je ideale klant 😊).

Misschien ontdek je zo nog enkele zaken die je wil en kan verbeteren zodat je je zelfvertrouwen en impact kan vergroten en je je klant een fijner gevoel geeft.

Hier zijn enkele vragen die je jezelf kan stellen:

Ben ik in alle communicatie altijd eerlijk?

- Doe alleen beloftes die je kan waarmaken en wees eerlijk in al je communicatie. Eerlijke marketing is de basis voor een duurzame en waardevolle relatie met je klanten.

Waar ik het over heb?

Bijvoorbeeld: Als je een dienst aanbiedt, wees dan duidelijk over de resultaten die klanten kunnen verwachten en vermijd overdreven claims. “Met dit product verlies je gegarandeerd tien kilogram” ... euhm, ik dacht het niet ...

Creëer ik valse urgentie of FOMO (Fear Of Missing Out)?

- Het gebruik van valse urgentie zet klanten onder druk om snel iets te kopen en kan hun vertrouwen schaden. Zorg ervoor dat eventuele urgentie echt is en gebaseerd is op werkelijke schaarste of tijdsgebonden aanbiedingen en dat je daarover duidelijk communiceert.

Waar ik het over heb?

Bijvoorbeeld: Als je een tijdelijke korting aanbiedt, wees dan transparant over de reden en duur van de korting. Maar, lieg nooit over de duur van de korting om je klant onder druk te zetten. Als er nog maar één plaatsje over is, do tell! Maar doe dat niet als er nog tien over zijn.

ZELFSCAN: EVALUEER ZELF JE MARKETING EN COMMUNICATIE

Ben ik open in mijn communicatie?

- Transparant zijn is zo belangrijk. Zorg ervoor dat je FAQ-sectie volledig is en dat prijzen duidelijk vermeld staan. Klanten waarderen die eerlijkheid en duidelijkheid.

Waar ik het over heb?

Bijvoorbeeld: Geef toe, een website waar je eerst twee minuten naar beneden moet scrollen om tot het besef te komen dat je de prijs helemaal niet zal weten (of enkel als je een “kennismakingsgesprek” inplant), dat geeft geen goed gevoel toch?

Zaai ik angst of zorg ik voor schaamte?

- Vermijd marketingtactieken die angst of schaamte creëren. Het klikt logisch als je dat nu leest, maar geloof me, iedereen heeft dit ooit al eens in meerdere of mindere mate gedaan. En dat is jammer. Want het is niet nodig, het kan je merk of je aanbod schaden en, trust me, heel vaak leidt het tot negatieve gevoelens bij je klanten. Ethische marketing gaat net over het respecteren van de waardigheid van je klanten en hen op een positieve manier benaderen.

Waar ik het over heb?

Bijvoorbeeld: In plaats van klanten te laten voelen dat ze iets missen als ze je product niet kopen, benadruk de positieve veranderingen die je aanbod met zich mee kan brengen!

ZELFSCAN: EVALUEER ZELF JE MARKETING EN COMMUNICATIE

Ben ik empathisch en respectvol?

- Toon begrip voor de behoeften en zorgen van je klanten. Empathische marketing helpt bij het opbouwen van een diepere connectie met je doelgroep. En dat op zich zal weer bijdragen aan een positieve merkervaring waardoor je (happy) klanten sneller zullen terugkeren.

Waar ik het over heb?

Bijvoorbeeld: Gebruik klantfeedback om je diensten te verbeteren en laat zien dat je hun input waardeert. Vraag jezelf dus ook eens af jij in diezelfde situatie bij iemand anders kritische feedback zou durven geven.

Is mijn copy duidelijk en hou ik rekening met mijn lezer?

- Schrijf je teksten op een manier die begrijpelijk is voor je doelgroep. Vermijd jargon (tenzij je schrijft voor een expertenpubliek) en complexe zinsstructuren. Zorg ervoor dat je copy duidelijk en to-the-point is, zodat je boodschap effectief wordt overgebracht.

Waar ik het over heb?

Bijvoorbeeld: Schrijf blogposts en nieuwsbrieven in een eenvoudige, toegankelijke taal die je lezers gemakkelijk kunnen begrijpen. Ja, B1-2 taalniveau is ook voor hoogopgeleiden een fijn taalniveau om informatie te verwerken.

ZELFSCAN: EVALUEER ZELF JE MARKETING EN COMMUNICATIE

Plaats ik mezelf boven (als beter) dan mijn klant?

- Vermijd een neerbuigende toon. Behandel je klanten als gelijkwaardig en waardeer hun inbreng en feedback (en niet enkel voor de show of voor een virale social media post).

Waar ik het over heb?

Bijvoorbeeld: Het lijkt misschien op het eerste zicht niet zo, maar als je zegt: “Ik kan het, dus jij kan het ook”, dan hou je nul rekening met de persoonlijke situatie van de ander en met jouw eventuele privileges.

Hulp nodig?

Ga naar mijn website www.hannievandenbilcke.be en ontdek hoe ik je kan ondersteunen bij het creëren van een ethische en effectieve marketingaanpak. Of stuur me een whatsapp. Of connecteer even op [Instagram](#) of [LinkedIn](#).

Zo welkom!