



Marketing

Waarom Ik Gek Ben Op Marketing

BDF 7.1 - Werkblad - Waarom Ik Gek Ben Op Marketing - Pagina 1

www.BusinessDoorbraakFormule.nl by Ibora Zant

Marketing

Waarom Ik Gek Ben Op Marketing



Welk Level marketeer ben je nu - Level 1, 2 of 3?

Wat houd je tegen om naar het volgende niveau te gaan? Welke gedachten, acties, gedrag of ideeën over marketing houden je tegen?

Wat zou je moeten veranderen om een Level 3 Marketeer te worden? Welke angsten of zorgen moet je laten gaan om het inkomen en de impact te kunnen maken die je wilt maken? Als je al bij Level 3 bent; hoe maak je het jezelf nog comfortabeler? Welke zorgen moet je laten gaan om nog beter te worden?



Als je een overtuiging of denkpatroon verandert (of wilt veranderen) is het belangrijk dit naar een nieuwe overtuiging of denkpatroon te veranderen die beter bij het leven en het bedrijf dat je wilt past. Schrijf hieronder tien redenen op waarom het belangrijk is om als marketeer op een nieuw Level te komen.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.



Ik Ben Gek Op Marketing Scorekaart

Onthoud dat de beste manier om iets te veranderen in het leven is door eerlijk te zijn over waar je nu bent, zodat je een strategie kan bedenken om verder te komen.

Gebruik deze scorekaart om te zien hoe je momenteel bezig bent met marketing.

Omcirkel bij elke vraag een nummer van 1 tot 5 dat het meest op jou slaat.

Discipline #1 – MAAK MARKETING JE VRIEND

Ik maak per week twee uur vrij om actief mijn marketingvaardigheden te verbeteren.

- 1- Nee.
- 2 - Ik probeer het wel, maar er zijn zoveel andere dingen om te doen.
- 3 - Soms, maar zonder regelmaat.
- 4 - Ik doe mijn best, maar weet dat het beter kan.
- 5 - Ik ben een PRO en ik probeer mezelf altijd te verbeteren.

Discipline #2 - OEFEN COPYWRITING

Ik oefen het schrijven van e-mailonderwerpen, titels, teaser bullets en het schrijven van productomschrijvingen voor mijn bedrijf en verzamel actief inspiratie van anderen voor mijn eigen marketing-ideeënfile.

- 1- Nee.
- 2 - Ik probeer het wel, maar er zijn zoveel andere dingen om te doen.
- 3 - Soms, maar zonder regelmaat.
- 4 - Ik doe mijn best, maar weet dat het beter kan.
- 5 - Ik ben een PRO en ik probeer mezelf altijd te verbeteren.

Discipline #3 - MAAK EEN CONNECTIE MET JE MARKT

Ik ben met regelmaat een marketingdetective. Ik doe surveys, polls en gebruik social media om tenminste 3 echte gesprekken per week te hebben met prospects en/of klanten om meer te leren over wat ze willen en nodig hebben, en hoe ik hen daarbij kan helpen.

- 1- Nee.
- 2 - Ik probeer het wel, maar er zijn zoveel andere dingen om te doen.
- 3 - Soms, maar zonder regelmaat.
- 4 - Ik doe mijn best, maar weet dat het beter kan.
- 5 - Ik ben een PRO en ik probeer mezelf altijd te verbeteren.



Discipline #4 - KIJK WAT WERKT

Ik neem elke week de tijd om te kijken waar de markt het meest op reageert als het om mijn content en mijn producten gaat. Ik houd metrics/statistieken en conversie bij om echt te begrijpen wat wel en niet werkt in mijn bedrijf.

- 1 - Nee.
- 2 - Ik probeer het wel, maar er zijn zoveel andere dingen om te doen.
- 3 - Soms, maar zonder regelmaat.
- 4 - Ik doe mijn best, maar weet dat het beter kan.
- 5 - Ik ben een PRO en ik probeer mezelf altijd te verbeteren.

Discipline #5 - BLIJF ALTIJD LEREN

Ik blijf altijd leren over marketing! Ik heb een stapel boeken over marketing om te lezen en een paar marketingblogs die ik gebruik om te leren en die als inspiratie dienen. Ik probeer elk jaar bij een marketingconferentie of seminar te zijn om mezelf bij te spijkeren.

- 1- Nee.
- 2 - Ik probeer het wel, maar er zijn zoveel andere dingen om te doen.
- 3 - Soms, maar zonder regelmaat.
- 4 - Ik doe mijn best, maar weet dat het beter kan.
- 5 - Ik ben een PRO en ik probeer mezelf altijd te verbeteren.