

# Marketingplan

## Cursus 'Podcast editen met Audacity'

By Miss Pluis



**Eindopdracht 'Online Marketeer traject'**

**Soofos**

**Juni 2023**



## Wie is mijn doelgroep:

Vrouwelijke ondernemers tussen de 30 en 60 jaar die een eigen podcast hebben of willen starten. Zij willen een podcast inzetten voor naambekendheid/zichtbaarheid voor hun onderneming op een laagdrempelige manier. Ze willen graag hun verhaal vertellen om engagement te krijgen met hun doelgroep of klanten. Het zijn vaak ZZP-ers die veel zelf doen om de kosten te drukken. Ik heb gemerkt dat ze vooral tegen het edit-werk opzien omdat ze er niet genoeg kennis van hebben om dit (op een goede manier) te doen. Na het volgen van mijn cursus kunnen ze zelf een podcast editen en online plaatsen. Er hoeft maar één keer een investering gedaan te worden, namelijk het aanschaffen van mijn cursus, waarna ze zelf aan de slag kunnen in plaats van elke podcast aflevering door een bureau te laten editen en online te laten plaatsen.

Daarnaast richt ik mij met deze cursus ook op virtuele assistenten die podcast bewerking aanbieden in hun pakket, maar niet de hoeveelheid kennis bezitten die in deze cursus aanbod zal komen. Door het volgen van deze cursus kunnen zij ook beter worden met hun aanbod richting hun klant.

Deze vrouwelijke ondernemers zien vaak enorm op tegen het technische aspect. Ze hebben onvoldoende kennis en weten niet wat er allemaal mogelijk is om een mooie audio aflevering te krijgen. Door deze cursus te volgen kunnen zij hun eigen podcast bewerken en daarmee een sterke aflevering online zetten.

## Mijn SMART-doelen:

- September 2023 is de lancering van de cursus
- Genereren van passief inkomen
- In 2023 50 keer mijn cursus verkopen
- In het eerste kwartaal van 2024 minimaal 3 verkopen per week
- Na het eerste kwartaal van 2024 minimaal 5 verkopen per week

## Vorbereiding lancering

In de zomermaanden juni, juli en augustus van 2023 wil ik deze cursus ontwikkelen, Alle onderdelen moeten uitgeschreven, opgenomen, bewerkt en online gezet worden. Vanaf september wil ik deze cursus online aanbieden en verkopen. Hiervoor stel ik een planning op. In deze periode ga ik iedere week minimaal 1 dag werken aan de cursus.

Om te laten weten dat de cursus eraan komt zal ik mijn klant meenemen in de reis van de ontwikkeling van deze cursus. Ook zal ik mijn klanten online vragen wat zij graag zouden zien in de cursus, zodat ik ze erbij betrek en zij zich gehoord voelen. Dit zorgt voor engagement onder mijn volgers. Hiervoor zal ik mijn social mediakanalen (Instagram, YouTube en TikTok) inzetten, mijn eigen podcast en niet te vergeten de mensen op mijn mailinglijst benaderen.

## Passief inkomen

Met deze onlinecursus wil ik passief inkomen genereren naast mijn andere aanbod. Hierdoor ben ik minder afhankelijk van tijdelijke samenwerkingen en kan ik meer vrijheid creëren

wanneer ik op reis ben en niet de mogelijkheid heb om met klanten samen te werken. Zo komt er ook tijdens het reizen geld binnen.

### Verkopen cursus

In augustus wil ik een 'Early Bird' ticket aanbieding doen. Mensen die mijn cursus in de zomer kopen krijgen een toffe aanbieding en een klein voorproefje! De daadwerkelijke lancering is in september. Deze Early Bird tickets krijgen een korting van 40% ten opzichte van de uiteindelijke verkoopprijs. Ik wil minimaal 10 van deze tickets verkopen.

In de hele aanloop naar de lancering neem ik mijn volgers op Social Media mee in het proces van de tot stand koming van de cursus. Ik ga ook in op het belang van het hebben van goede audio van je podcast en creëer hiermee het bewustzijn en de noodzaak om je podcast te editen. Degenen die dat niet (zelf) kunnen, kunnen dat na het volgen van mijn cursus wel.

Vanaf september is de volledige cursus officieel te koop. In de eerste maand wanneer de cursus online is, wil ik er tien verkopen. Dat zijn 2 a 3 mensen per week die instappen. Dit doel wil ik vasthouden tot eind van het jaar. Daarmee heb ik aan het eind van 2023 50 keer mijn cursus verkocht.

In deze periode blijf ik mijn cursus promoten en doe ik af en toe een aanbieding (met mijn verjaardag, Black Friday, kerst, oud & nieuw, etc.). En ik blijf hameren op het belang van goede audio en dus het editen van je podcast. In deze periode ga ik ook op zoek naar samenwerkingen met platforms om mijn cursus op aan te kunnen bieden. Ook ga ik een mooie audio advertentie maken en deze ga ik delen in mijn podcast, op YouTube en via mijn social media.

Verder ga ik mijn website optimaliseren voor Google. Ik ga een zoekwoorden onderzoek doen en toepassen voor een betere SEO. Ook zal ik wekelijks een blog online gaan zetten in de periode september tot en met december vooral met als thema het zelf editen van een podcast en over het belang van mooie audio voor je podcast. Verder ga ik een sterke landingspagina voor mijn cursus ontwikkelen op mijn website. Dit draagt bij aan mijn vindbaarheid op Google en daarmee ook aan de verkoop van mijn cursus.

Vanaf 2024 moet de cursus online goed zichtbaar en vindbaar zijn. In het eerste kwartaal van 2024 wil ik minimaal 3 cursussen per week verkopen. Vanaf het tweede kwartaal moeten dat minimaal 5 verkopen per week zijn. Ik blijf in deze periode verder gaan met het optimaliseren van mijn website, het wekelijks toevoegen van blogs op mijn website en het promoten op social media. Daarnaast wil ik begin 2024 een samenwerking met een platform dat cursussen aanbiedt gerealiseerd hebben waar ik mijn cursus ook kan verkopen.

### Promoten

Als kleine ondernemer heb ik nog niet het budget om te adverteren. Ik zal ik het moeten doen met de middelen die ik al heb om mijn cursus te verkopen. Deze middelen zijn:

- Het inzetten van mijn eigen podcast op Spotify, Apple Podcast, Google Podcast en YouTube
- Promoten op mijn social media kanalen
- Promoten op mijn YouTube kanaal
- Aanbieden op mijn website
- Mailingen versturen naar degenen die in mijn mailing lijst staan

## Customer Journey

### SEE:

See is bij mij ook luisteren en ik richt mij hier ook het meest op. Door mijn podcast in te zetten, waar ik veel podcast tips deel, wil ik een vertrouwensband maken met mijn klant. Daarnaast is mijn podcast mijn visitekaartje. Door de goede audiokwaliteit van mijn eigen podcast weten mijn klanten ook wat ze mogen verwachten van mijn cursus. Een groot deel van mijn doelgroep volgt mij al op Instagram. Via podcast en sinds kort ook YouTube wil ik mijn zichtbaarheid vergroten en mijn expert status nog meer claimen. Om meer zichtbaarheid te krijgen met mijn podcast, deel ik podcast fragmenten ook op TikTok en YouTube shorts. Daarnaast wil ik LinkedIn ook nog gaan inzetten om een doelgroep te bereiken die niet of minder op de andere social media te vinden is.

Ik heb een website waar mensen meer informatie over mijn aanbod en over mij kunnen vinden. Ik wil mijn website opnieuw beoordelen en optimaliseren. Nieuwe teksten, meer blogs toevoegen, duidelijker en overzichtelijk menu en pagina's. Daarnaast wil ik ook Google Review inzetten en bestaande klanten via mijn nieuwsbrief vragen om daar een review achter te laten. Ook wil ik een button op mijn website waar mensen zich kunnen inschrijven op mijn nieuwsbrief die ik maandelijks wil versturen. Verder wil ik een goede lanceringspagina voor mijn cursus toevoegen.

### THINK:

Omdat ik nog geen budget heb om online te adverteren zal ik daarom mijn podcast in gaan zetten. Mijn podcasts afleveringen wil ik omzetten naar een blogs voor mijn website. Ook de reviews die ik heb mogen ontvangen van klanten zal ik toevoegen aan mijn website en social media. Dit kan klanten overtuigen om de cursus aan te schaffen.

Via mijn nieuwsbrief wil ik bestaande klanten en toekomstige klanten die zich hebben ingeschreven verwijzen naar mijn podcast en laten weten waar ik mee bezig ben. Zodat zij als eerste op de hoogte zijn wanneer de cursus wordt gelanceerd.

### DO:

De podcast en website zal uiteindelijk voor verkoop gaan zorgen.

### CARE:

Zodra ze de cursus hebben aangeschaft ontvangen ze van mij een leuke welkomst mail met QR code naar mijn podcast.

Na het volgen van de cursus zal ik de klant na een aantal weken een mail sturen om te vragen of alles lukt en of ze nog ergens tegenaan lopen. Mocht dit het geval zijn dan kunnen ze een 1:1 online call met mij inplannen, waarin ik antwoord geef op deze vragen en ze nog verder op weg help. Op deze online call krijgen ze dan een leuke korting omdat ze de cursus hebben aangeschaft. Normaal is een online 1:1 call met By Miss Pluis €75,- excl. BTW maar deze klanten krijgen een korting en betalen maar €55,- excl BTW voor deze call.

Wanneer ze door de cursus hebben gemerkt dat het editen van een podcast niet hun ding is of toch te veel tijd kost kunnen ze het ook uitbesteden aan mij. Ik geef een toffe aanbieding op een strippenkaart van 4 strippen (1 strip is 1 podcast aflevering) van 20% korting. De prijs van deze strippenkaart hangt af van de lengte van de podcast aflevering van de desbetreffende klant.

Ik zal de klant proberen te verleiden met een vervolg aankoop voor hun podcast of om een langere samenwerking met mij aan te gaan.

## Verhaal van mijn product

Het verhaal van het product dat ik wil verkopen is dat een podcast inzetten voor je onderneming een makkelijke manier is om je zichtbaarheid te vergroten. Je eigen stem inzetten voor zichtbaarheid is goud waard. Maar podcast is audio en de audiokwaliteit van je aflevering is daarom ontzettend belangrijk. Je boodschap komt nog beter over met een goede audio. Sterker nog, bij slechte audio haken luisteraars snel af. Daarom is het zo belangrijk om je podcast te bewerken/editen. Door er energie en tijd in te steken kom je betrouwbaarder over aan je luisteraar. Waardoor je luisteraar nog liever met jou wil samenwerken. Ze luisteren het liefste naar jou omdat het fijn is om naar jouw podcast aflevering te luisteren. Er is veel aanbod van podcasts, zorg er dus voor dat je opvalt met je mooie audio.

## Zichtbaarheid

De focus van mijn zichtbaarheid ligt bij mijn eigen podcast en Instagram. Elke week komt er een aflevering online van mijn podcast met een tip voor mijn (toekomstige) klant over podcasts. Door podcasts in te zetten kan ik ruimer de tijd nemen voor het onderwerp wat ik in die desbetreffende aflevering vertel.

Daarnaast ben ik dagelijks aanwezig op Instagram. Hier deel ik op mijn feed podcast tips in de vorm van Reels, carrousels en fragmenten uit mijn podcast. Via mijn stories laat ik zien aan mijn volgers (klanten) waarmee ik bezig, deel ik engagement stickers, links naar mijn podcast en producten.

Om meer luisteraars te krijgen voor mijn podcast ben ik YouTube ook gaan inzetten. Hier deel ik ook podcast afleveringen. Dit is om meer zichtbaarheid te creëren voor mijn onlineonderneming, meer websites bezoekers te krijgen en dus meer cursussen te verkopen.

Door mijn podcast op te knippen in losse fragmenten en te delen op YouTube Shorts en TikTok wil ik gaan ontdekken of deze manier van content het bereik van mijn podcast kan vergroten. Hoe meer er naar mijn podcast wordt geluisterd, hoe beter voor mijn bereik en hoe meer cursussen ik kan verkopen.

Daarnaast wil ik LinkedIn in gaan zetten. Hierdoor kan ik een ander publiek bereiken dan op Instagram en YouTube. Ik kan hier delen over podcasten en waarom dit een goed idee is voor meer zichtbaarheid of bijvoorbeeld voor het werven van personeel of vrijwilligers. Ook hier kan ik mijn eigen podcast delen door te vertellen over de onderwerpen waar ik podcasts over maak. Ook mijn cursus kan ik hier promoten.