

fusion.web



**Boost je omzet met de feestdagen**  
10 marketingtips voor kwartaal 4

# INLEIDING

We hebben deze marketingtips opgesteld voor ondernemers die extra omzet willen halen uit de eindejaarsperiode. Bij het lezen van de whitepaper zul je misschien denken, hiervoor heb ik een webshop nodig? Dit is niet het geval, ook zonder webshop zijn de meeste tips toepasbaar op je website.

We helpen je met de voorbereidingen, zodat jij alles klaar hebt staan en maximaal kunt verkopen.

Een webshop is weliswaar een voordeel.

**Naar het eind van het jaar toe stijgt de online verkoop van cadeaus exponentieel.**

Consumenten besparen zichzelf er niet alleen lange wachtrijen in drukke winkels mee, ook kunnen ze op hun gemak kijken, bestellen en alles thuis laten bezorgen.

Als ondernemer moet je vooruitkijken in je agenda, er valt namelijk heel wat winst te behalen tijdens de feestdagen! Alles draait hierbij om een goede voorbereiding, dus je kunt niet vroeg genoeg beginnen. Ben jij klaar voor de feestdagen? Met deze tips helpen we je op weg.

## Belangrijke data in het 4de kwartaal

Er zijn een aantal belangrijke data om rekening mee te houden in je marketing strategie, content kalender enz. Je hoeft natuurlijk niet met elke feestdag iets te doen, maar alle volgende data negeren is geen optie:

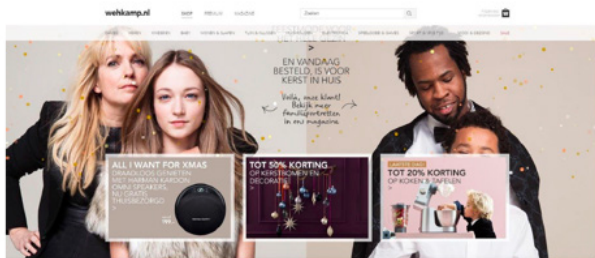
- 30 oktober: Wintertijd
- 31 oktober: Halloween
- 1 november: Allerheiligen
- 11 november: Sint-Maarten
- 5 december: Sinterklaas
- 25 december: Kerstdag
- 26 december: 2de Kerstdag
- 31 december: Oudejaar

## Soldenperiode!

Bereid je ook voor op de soldenperiode begin volgend jaar! Zorg nu voor je prospectielijst zodat je deze potentiële kopers als eerste kunt aanschrijven met promoties of leuke kerstacties! Nodig deze mensen uit op 'VIP' avonden, bijvoorbeeld PRE-SOLDEN. Gegarandeerd succes!

# Look & Feel

Breng de sfeer die hoort bij de Halloween of Kerstperiode over op jouw website en social media. Consumenten verwachten dit nu eenmaal. Met een paar eenvoudige handelingen zorg jij dat jouw website of webshop het winkelende sinterklaas- en/of kerst publiek aanspreekt waardoor je je omzet sneller ziet stijgen. Zorg bijvoorbeeld voor een andere header-foto, een aangepaste tekst en/of communiceer een speciale korting.



Past het omzetten van de hele website niet in jouw bedrijf? Met kleine aanpassingen, bijvoorbeeld je logo of campagnebeeld in kerstsfeer zetten, zijn goede opties!



## TIP #1

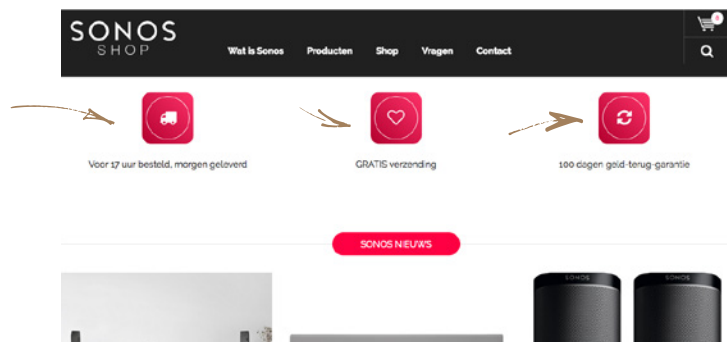
Zorg ervoor dat consumenten in één oogopslag zien dat ze bij jou aan het juiste adres zijn voor hun sinter- en/of eindejaars aankopen zijn. Laat de eindejaars-sfeer terug komen in de look & feel!

**HELP?** Bel [+32 57 65 00 81](tel:+3257650081) of klik [hier](#).

# Unique Selling Points (USP's)

## HOMEPAGINA

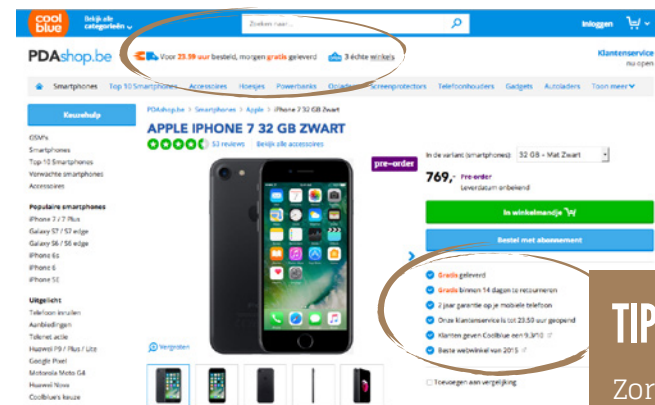
Wanneer bezoekers snel overgaan tot een aankoop, zoals vlak voor de kerstdagen, is het belangrijk extra aandacht te geven aan jouw onderscheidende waarden. Waarom moet de klant bij jou bestellen en niet bij je concurrent? Dit kun je doen door de voordelen om bij jou te kopen in de verf te zetten. Bijvoorbeeld: Voor 17 uur besteld, morgen geleverd!



BRON: [www.sonos-shop.com](http://www.sonos-shop.com)

## PRODUCTPAGINA

Bied je bijvoorbeeld (tijdelijk) gratis verzending, communiceer dit dan op alle mogelijke manieren, ook via social media. Het kan net hetgeen zijn wat jouw potentiële klant over de streep trekt. Daarnaast is het aan te raden om ook op specifieke productpagina's jouw USP's weer te geven, zodat jouw potentiële klanten vlak voor aankoop nog eens aan jouw USP's worden herinnerd.



BRON: [www.coolblue.be](http://www.coolblue.be)



## TIP #2

Zorg ervoor dat het duidelijk is waarom mensen bij jou moeten kopen en niet bij de concurrent!

HELP?

Bel +32 57 65 00 81  
of klik [hier](#).

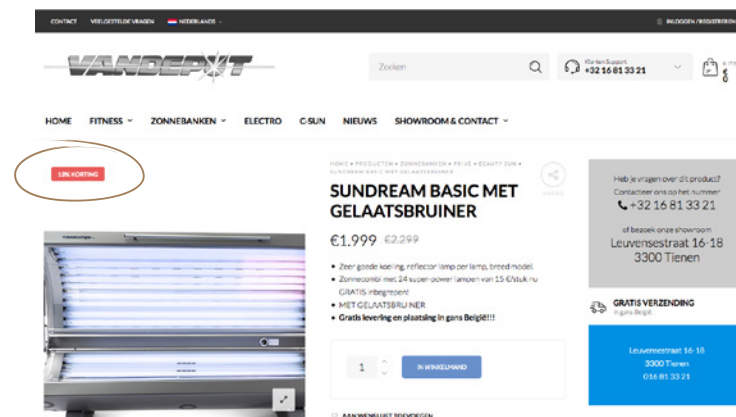
# Acties & aanbiedingen

Je kunt bijna niet achterblijven, speciale acties en/of aanbiedingen zijn in de eindejaarsperiode een must. Wat is jouw marketingstrategie? Denk er goed over na! En werk ze nu al uit. Wat past bij je business en nog belangrijker: wat past bij je doelgroep?

Vaak gaat een actie gepaard met kortingen of aanbiedingen. Veel ondernemers proberen in het laatste kwartaal nog hun omzetdoelen te realiseren, waarbij drastische ingrepen soms noodzakelijk zijn. In de laatste maanden van het jaar wordt er veel geshopt, dus het ideale moment! Er is niet voor niks sprake van de eindejaarsgekte waarin men behoorlijk gevoelig is voor kortingen; de maand is tenslotte al duur genoeg. Omdat je van bezoekers kopers wilt maken, moet je ze laten voelen dat ze dringend bij jou moeten kopen.



BRON: [www.dreamland.be](http://www.dreamland.be)



BRON: [www.electrovandeput.be](http://www.electrovandeput.be)

Hier zou je nog verder kunnen gaan:

- een klokje tonen waarbij afgeteld wordt hoelang de deal nog geldig is
- weergeven hoeveel stuks er nog op voorraad zijn. Bijvoorbeeld laatste kans! Nog 1 stuk op voorraad!

## Wat je moet weten!



88% van de retailers startte vorig jaar de promoties of aanbiedingen in de eerste week van november!

## INSPIRATIE!!

Naast het afprijzen van producten, kun je ook denken aan andere acties. Dit soort acties hebben niet direct tot doel om de omzet te verhogen maar dragen indirect bij aan je (online) succes.

- **Spelletje:** raad en win actie via je website. Een landingspagina waarbij een afbeelding van een kerstboom afgebeeld wordt. Mensen kunnen raden hoeveel lichtjes er in de boom in jouw winkel hangen en kunnen een kortingsbon winnen. Bijgevolg weet je dat ze geïnteresseerd zijn in jouw product en heb je een potentiële koper!
- **Sinterklaas:** promoot Sinterklaas die jouw winkel bezoekt, laat mensen inschrijven... Hun kindje krijgt een cadeautje! Wie wil dat niet...
- **Kerstgevoel:** een donatie aan het goede doel



### TIP #3

Bepaal de acties voor kwartaal 4 vanuit je marketing strategie. Monitor de resultaten van de uitgevoerde acties en gebruik het periode! Denk verder dan alleen afprijzingen, zo kun jij winnen van je concurrenten.

**HELP?** Bel [+32 57 65 00 81](tel:+3257650081) of klik [hier](#).

# Social media & content

Als het goed is ben jij ook met content marketing bezig, en begrijp je als geen ander dat je ook met je content en social media (Facebook, Instagram,...) kunt inspelen op de eindejaarsgekte. Dit kan variëren van uitgebreide social media campagnes tot een simpele Facebook of Instagram post.

Ook al heb je geen webshop, promoot je producten speciale actiepagina's en zo kun je ervoor zorgen dat je iets klaar hebt staan: wees gewoon creatief!

Een van onze klanten heeft een bandencentrale en speelt bijzonder goed in op de eindejaarsperiode. Het wordt kouder, dus het wordt hoogtijd dat mensen hun winterbanden installeren.

facebook



*Echte liefde is haar winterbanden cadeau doen*

Continental

Krijg nu tot €60 KORTING\* op Continental winterbanden en stuur haar veilig de winter in.

BANDENCENTRALE ROOSDAAL

**Winterbanden tot €60 korting bij bandencentrale Roosdaal**

Bestel je Continental winterbanden nu bij ons en geniet van €60 KORTING, Alle info op onze website [bandencentrale-roosdaal.be](http://bandencentrale-roosdaal.be)

BANDENCENTRALE-ROOSDAAL.BE



## TIP #4

Ga creatief om met content creatie tijdens de eindjaarsperiode en feestdagen. Zoek het niet te ver maar wees vooral origineel en zorg dat je opvalt. Plan goed, zodat je op tijd alles klaar hebt en je social media reeds hebt ingepland.

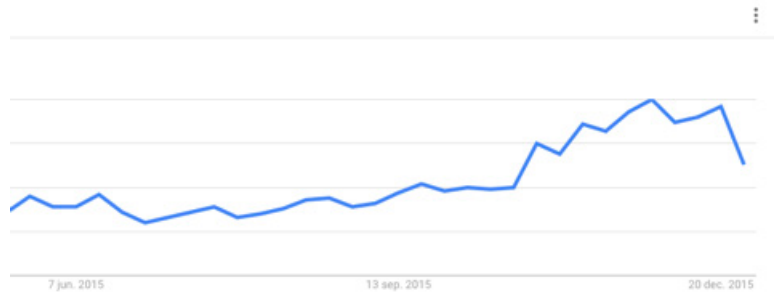
HELP? Bel [+32 57 65 00 81](tel:+3257650081) of klik [hier](#).



# Google AdWords

Gebruik Google AdWords, zo kom je met de juiste zoekwoorden in de kijker te staan. Succes gegarandeerd! Tijdens de feestdagen is het betaalde verkeer namelijk de grootste bron van inkomsten. Consumenten googelen naar cadeau's voor de feestdagen. Welke winkel verkoopt het cadeau dat ik zoek? De zoekvolumes gaan gedurende de laatste maanden van het jaar flink omhoog.

Het zoekwoord "kookboeken" toont deze trend aan in Google Trends (2015).



BRON: Google Trends

Hou er rekening mee dat de concurrentie in de maand december ook groter is dan normaal. Belangrijk is dan ook dat jouw advertenties niet worden beperkt door budget. Op deze manier blijven jouw advertenties zichtbaar voor de potentiële kopers.

Een andere tip is om een aparte, tijdelijke campagne maken die gericht is op de feestdagen.

Doe aan aan remarketing. Mensen die je site reeds eerder bezochten, zien jouw aanbod steeds terugkeren op websites die advertenties toestaan. Ze worden telkens opnieuw herinnerd aan jouw product. Meestal is dit het zetje die nodig is om tot aankoop over te gaan!



## TIP #5

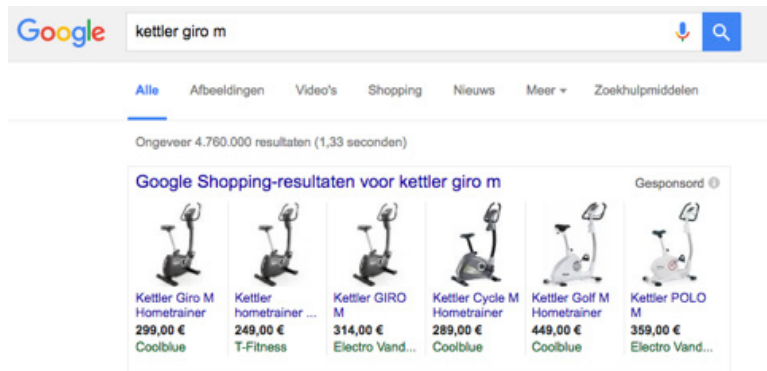
Zorg dat je Google AdWords campagnes doordacht opgemaakt zijn. Zet je feestdagen campagnes nu klaar!

**HELP?** Bel [+32 57 65 00 81](tel:+3257650081) of klik [hier](#).

# Google Shopping

Wat voor je Google AdWords campagnes geldt, geldt eigenlijk ook je Google Shopping campagnes: tijdens deze periode is dit natuurlijk extra belangrijk. Stem je budgetten af op belangrijke verkoopperiodes gedurende het jaar.

Google Shopping is top! Je product wordt visueel voorgesteld, heb je daar de beste prijs, dan heb je gegarandeerd een hoge conversie!



Google Shopping search results for 'kettler giro m'. The search bar shows 'kettler giro m' and the Google logo. Below the search bar are navigation tabs: 'Alle', 'Afbeeldingen', 'Video's', 'Shopping', 'Nieuws', 'Meer', and 'Zoekhulpmiddelen'. The results show 'Ongeveer 4.760.000 resultaten (1,33 seconden)'. The main content area is titled 'Google Shopping-resultaten voor kettler giro m' and includes a 'Gesponsord' label. Six product listings are displayed in a grid, each with a product image, title, and price.

Product	Price
Kettler Giro M Hometrainer	299,00 €
Kettler hometrainer ...	249,00 €
Kettler GIRO M	314,00 €
Kettler Cycle M Hometrainer	289,00 €
Kettler Golf M Hometrainer	449,00 €
Kettler POLO M	359,00 €

BRON: google.be



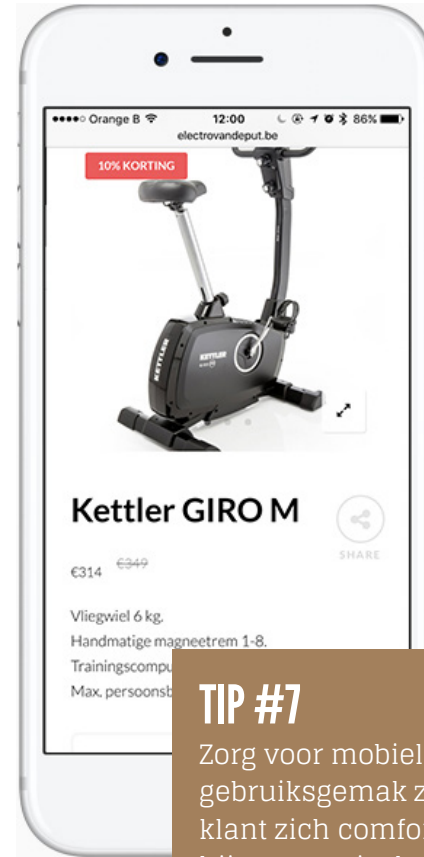
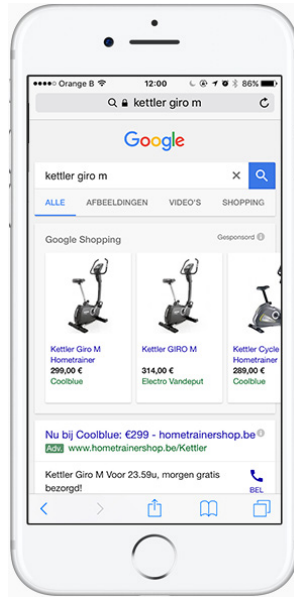
## TIP #6

Zorg ervoor dat jouw shopping feed up-to-date is, incl. kortingen. Stem je budgetten af op de eindejaarsperiode.

HELP? Bel [+32 57 65 00 81](tel:+3257650081) of klik [hier](#).

# Mobiele website

Als jouw website nog niet mobiel vriendelijk is, wacht er niet langer mee! Je klant voelt het gebruiksgemak van je website, je hebt zijn aandacht. Is je site niet mobiel vriendelijk, dan verlaat de bezoeker als de bliksem je site en surft hij naar een andere site die wel mobiel vriendelijk is.



## TIP #7

Zorg voor mobiele zichtbaarheid, het mobiele gebruiksgemak zorgt ervoor dat jouw potentiële klant zich comfortabel voelt op jouw site. Zo schenkt hij automatisch aandacht aan jouw aanbod.



HELP? Bel [+32 57 65 00 81](tel:+3257650081) of klik [hier](#).

# E-mail marketing

Nieuwsbrieven of mailings worden vaak ingezet om klanten te lokken in de periode van de feestdagen. Hiermee kun je je doelgroep op de hoogte brengen van nieuwe producten en aanbiedingen. Denk goed na wat je opneemt in je nieuwsbrief. Ook deze kun je nu al klaarzetten op op het juiste moment te versturen. Zo heb je geen stress tijdens die drukke periode en kun je je volop op de verkoop richten. Denk goed na over het tijdstip waarop je wil verzenden. Wanneer je bijvoorbeeld je kerstartikelen wil promoten is het handig om dit op tijd te doen, maar overdrijf niet. Maak hierin een gerichte keuze en denk vanuit je doelgroep.

Houd de e-mail kort en krachtig en zorg er dus voor dat jouw boodschap in één keer raak is.

Extra tip: wens je klanten en prospecten *fijne feestdagen!*



## TIP #8

Zorg ervoor dat jouw e-mail campagne klaar staat! Bereid je goed voor op de juiste boodschap, stuur je mailing naar de juiste doelgroep en op het juiste moment.

HELP? Bel [+32 57 65 00 81](tel:+3257650081) of klik [hier](#).


# Jouw fysieke winkel

Veel ondernemers hebben ook een fysieke handelszaak, dat maakt dat je online en offline op elkaar moet afstemmen.

Vergeet volgende zaken niet:

- Zorg dat je openingsuren aangepast worden aan de feestdagen en pas ze ook aan in Google Mijn Bedrijf
- Zorg voor thema etalages bvb. Halloween en deel ze op sociale media, verbind er een wedstrijdje of actie aan...
- Verzin eindejaarsacties waar mensen willen aan deelnemen, zo krijg je makkelijk hun gegevens

BRON: Toppio Ieper



Toppio heeft 8 nieuwe foto's toegevoegd.  
18 oktober om 21:46 · €

🎃 Vind ook jij de HALLOWEEN-ETALAGE van TOPPIO leuk? 🎃  
STEM dan voor ons in de Etalage-wedstrijd  
Hoe?... Meer weergeven

Toppio  
@Toppio.fashion

Startpagina  
Info  
Foto's  
Recensies  
Video's  
Vind-ik-leuks  
Berichten

Een pagina maken

**TIP #9**  
Laat online en offline elkaar versterken wanneer je een fysieke winkel hebt!

**HELP?** Bel [+32 57 65 00 81](tel:+3257650081) of klik [hier](#).

# Relaties

Denk tijdens de eindejaarsperiode ook aan jouw klanten! Wees ze dankbaar, ze zullen het appreciëren!

Vergeet ze dus geen nieuwjaarswensen te sturen, eventueel zelfs met een relatiegeschenkje...



## TIP #10

Vergeet je klanten en prospecten relaties niet tijdens de eindejaarperiode.

HELP? Bel [+32 57 65 00 81](tel:+3257650081) of klik [hier](#).

# Checklist

We vatten graag de 10 tips die we je zopas gegeven hebben nog eens samen. Gebruik ze tijdens het 4de kwartaal en je zult je omzet zien stijgen!

- ❑ **TIP #1:** Zorg ervoor dat consumenten in één oogopslag zien dat ze bij jou aan het juiste adres zijn voor hun sint- en/of eindejaars aankopen zijn. Laat de eindejaars sfeer terug komen in de look & feel!
- ❑ **TIP #2:** Zorg ervoor dat het duidelijk is waarom mensen bij jou moeten kopen en niet bij de concurrent!
- ❑ **TIP #3:** Bepaal de acties voor kwartaal 4 vanuit je marketing strategie. Monitor de resultaten van de uitgevoerde acties en gebruik het periode! Denk verder dan alleen afprijzingen, zo kun jij winnen van je concurrenten.
- ❑ **TIP #4:** Ga creatief om met content creatie tijdens de eindjaarsperiode en feestdagen. Zoek het niet te ver maar wees vooral origineel en zorg dat je opvalt. Plan goed, zodat je op tijd alles klaar hebt en je social media reeds hebt ingepland.
- ❑ **TIP #5:** Zorg dat je Google AdWords campagnes doordacht opgemaakt zijn. Zet je feestdagen campagnes nu klaar!
- ❑ **TIP #6:** Zorg ervoor dat jouw shopping feed up-to-date is, incl. kortingen. Stem je budgetten af op de eindejaarsperiode.
- ❑ **TIP #7:** Zorg voor mobiele zichtbaarheid, het mobiele gebruiksgemak zorgt ervoor dat jouw potentiële klant zich comfortabel voelt op jouw site. Zo schenkt hij automatisch aandacht aan jouw aanbod.
- ❑ **TIP #8:** Zorg ervoor dat jouw e-mail campagne klaar staat! Bereid je goed voor op de juiste boodschap, stuur je mailing naar de juiste doelgroep en op het juiste moment.
- ❑ **TIP #9:** Laat online en offline elkaar versterken wanneer je een fysieke winkel hebt!
- ❑ **TIP #10:** Vergeet je klanten en prospecten relaties niet tijdens de eindejaarperiode.

# Conclusie

Tijdens de feestdagen zijn mensen op zoek naar het perfecte cadeau. Zorg er dus voor dat je zichtbaar bent! Daarnaast is gebruiksgemak erg belangrijk: zorg ervoor dat je mobiel bent en help je bezoekers te vinden wat zij zoeken.

Ook wanneer je geen retailer bent kun je profiteren van de december gekte. Wees origineel en verrassend, en zorg ervoor dat je in de schijnwerpers staat.

**fusion.web**  
WEBDESIGN • GRAFISCH ONTWERP • RECLAME

Veel succes met de voorbereidingen van de eindejaarsperiode!

Heb je hulp nodig bij de uitvoering van deze tips? Neem gerust [contact](#) met ons op.

Fusion.web-team



[www.fusiondotweb.be](http://www.fusiondotweb.be)

Ter Waarde 50, Ieper  
BE-0645.989.613

Pejman +32 479 83 30 84  
pejman@fusiondotweb.be

Bart +32 477 76 48 35  
bart@fusiondotweb.be



An aerial, high-angle photograph of a dense urban skyline, likely New York City, showing a multitude of skyscrapers and buildings. The image is monochromatic, rendered in shades of blue and grey, giving it a professional and modern appearance. The buildings are packed closely together, creating a complex pattern of vertical lines and rectangular shapes.

[www.fusiondotweb.be](http://www.fusiondotweb.be)