Richt je als ondernemer niet uitsluitend op online marketing

20-03-2023 17:16



De laatste jaren richten ondernemers zich steeds vaker op online marketing. Gek is dat niet, daar uit verschillende onderzoeken blijkt dat consumenten hun aankopen steeds vaker online doen. Een trend welke zich naar alle verwachting doorzet de komende jaren: in 2027 zal zo'n 41% van de aankopen online worden gedaan. Ondanks de kansen die online marketing ondernemers biedt, blijft het voor hen belangrijk te kiezen voor een combinatie van vormen van marketing. Kies voor advertenties in de zoekmachine, gecombineerd met verschillende vormen van buitenreclame. Feitelijk zou je online- en offline marketing niet als twee tegenpolen moeten zien; ze kunnen elkaar juist aanvullen. In dit artikel lees je daar meer over.

Landelijk adverteren met verschillende vormen van buitenreclame

Buitenreclame kent verschillende vormen. Denk aan het onderscheid tussen een reclamebord op een rotonde en onder een klok langs de kant van de weg. Er zijn verschillende bedrijven die landelijk adverteren middels buitenreclame mogelijk maken; hierbij laat je de reclameborden in verschillende grote steden plaatsen. Belangrijk voordeel van deze vorm van offline marketing is het feit, dat in korte tijd een groot aantal potentiële klanten bereikt wordt. Neem rotondereclame; dagelijks zullen honderden automobilisten de rotonde passeren. Hetzelfde geldt voor de reclameborden onder een klok of aan een lantaarnpaal.

Online marketing maakt targeting mogelijk

Waar buitenreclame of offline marketing in algemene zin voornamelijk gericht is op het zo snel mogelijk uitbreiden van de naamsbekendheid van een organisatie, maakt online marketing targeting mogelijk. Laat een

advertentie in de zoekmachine zich specifiek richten op een bepaalde groep potentiële consumenten. Dit verklaart waarom online- en offline marketing elkaar goed aanvullen. Zou je middels online marketing hetzelfde resultaat willen behalen als met offline marketing, dan kost al snel een vermogen.

Wijs consumenten op een nieuw geopende vestiging
Niet alleen het op korte termijn uitbreiden van de naamsbekendheid van organisaties maakt de toepassing van buitenreclame interessant. Denk ook aan de mogelijkheid om consumenten middels lichtmastreclame te wijzen op een nieuw geopende vestiging in de wijk. De borden onder de lantaarnpalen helpen de consument de juiste route te nemen; ideaal voor vestigingen welke verder bij het centrum van de stad of het dorp uit de buurt gelegen zijn. Middels de buitenreclame weten de eerste consumenten je pand al snel te vinden. Houd er rekening mee, dat lichtmastreclame niet overal mogelijk is. Kies voor een partij met een zo breed mogelijk netwerk van locaties, waar adverteren is toegestaan.