**Promotieplan opstellen**

**Introductie**

Als ondernemer denk je ontzettend goed na over hoe je je bedrijf wilt gaan

profileren. Wie wil je bereiken? Langs welke wegen wil je deze doelgroep

bereiken? Wat wil je vertellen en waarom? Hoeveel geld wil je aan je

promotieactiviteiten besteden? En hoe meet je of je activiteiten voldoende

resultaat hebben gehad? De antwoorden op deze vragen zet je in je

promotieplan.

**Wat ga je doen?**

Je gaat eerst goed nadenken wat jouw visie is op de promotie van je bedrijf.

Daarna stel je natuurlijk zelf een promotieplan op.

**Hoe pak je dat aan?**

In je promotieplan beantwoord je de volgende vragen:

A Wie wil ik bereiken? (doelgroep)

B Wat wil ik vertellen en waarom? (boodschap en doel)

C Langs welke wegen wil ik de doelgroep bereiken? (promotieactiviteiten)

D Hoeveel geld wil ik eraan besteden? (budget)

E Hoe bepaal ik het resultaat? (respons)

Wat zijn jouw gedachten hierover? Beantwoord deze vragen en onderbouw

je keuzes met goede argumenten.

Schrijf dit allemaal op in het promotieplan.

**Evaluatie**

Evalueer de promotieplanvragen en promotieplan in een gesprek met je coach.

De volgende vragen kunnen hierbij een richtlijn vormen:

- Wat is het belang van een promotieplan?

- Wat heb ik geleerd van de promotieplanvragen?

- Wat vind ik belangrijk bij de uitvoering van mijn geplande promotieactiviteiten?

- Hoe weet ik of ik mijn doelgroep heb bereikt?

- Wanneer vind ik een promotieactiviteit geschikt?

- Wanneer ga ik mijn promotieplan evalueren en aanpassen?