

# 8 gratis tips om jouw omzet te verhogen! Doe er je voordeel mee!

**1 Maak van de eerste kennismaking een feestje!** Wanneer iemand zich bijvoorbeeld inschrijft voor jouw nieuwsbrief, zorg dan voor een warm bad. Laat degene weten dat je het op prijs stelt dat hij of zij geïnteresseerd is in je merk en in je producten. Uit onderzoek blijkt dat 86% van de mensen eerder loyaal blijven aan een bedrijf dat investeert in 'onboarding'. De eerste klap is dus écht een daalder waard! Een goede welkomstmail om jezelf en je producten/diensten bij je nieuwe klanten te introduceren, is de eerste stap in een jarenlange relatie.

**2 Verzamel** (uiteraard met toestemming!) **data over je klanten**, campagnes en interactie. Deze gegevens kun je immers inzetten voor het verbeteren van het klantcontact en het verhogen van de customer engagement. Waardevolle prospects identificeren via look-alikemodellering (het identificeren van nieuwe klanten die dezelfde kenmerken hebben als jouw beste klanten) zorgt vaak voor een flinke stijging op de gemiddelde orderwaarde van nieuwe klanten.

**3 Gebruik gamification.** Gamification klinkt als zo'n marketing buzzwoord, maar het draait echter om het toepassen van gametechnieken in een niet-game omgeving. Zo kun je gamification gebruiken bij marketingoplossingen. Games zijn immers erg effectief in het verleiden, motiveren én binden van hun spelers. En is dat niet precies wat we ook met onze klanten willen? Gamification is dus ideaal voor het aantrekken van nieuwe abonnees en het verhogen van de engagement met bestaande klanten.

**4 Personaliseer je communicatie.** Zorg dat je je klanten persoonlijk aanspreekt en personaliseer aanbiedingen zodat je je klanten boeit en bindt. Hiermee kun je je omzet significant verhogen. Uit onderzoek blijkt bovendien dat 78% van de klanten loyaal blijft aan je merk als je hen gepersonaliseerde klantervaringen biedt.

---

**5 Introduceer een loyaliteitsprogramma.** Studies tonen aan dat de kans dat een bestaande klant een nieuwe aankoop doet maar liefst negen (!) keer groter is in vergelijking met een nieuwe klant. Bovendien besteden ze gemiddeld 30% meer. Zowel online als offline kun je klanten met een spaarprogramma belonen voor hun loyaliteit. Groot voordeel is dat je bovendien data over je klanten verzamelt.

---

**6 Segmenteer je klantenbestand.** Klanten segmenteren is het groeperen van klanten met overeenkomstige kenmerken. Hierdoor kun je elke groep klanten op de meest effectieve manier benaderen. Vandaag de dag is er veel informatie beschikbaar over je klanten. Dit maakt het mogelijk om de juiste informatie naar de juiste persoon te verzenden. Hierdoor wordt de impact van je e-mailcampagnes aanzienlijk verhoogd.

---

**7 Gebruik digitale nieuwsbrieven en e-mails** voor de verkoop van je product of dienst. Deze middelen zijn goed én goedkoop. Onderzoek wijst uit dat met elke dollar die aan e-mailmarketing wordt besteed gemiddeld 42 dollar verdiend kan worden. Dat betekent dus een verbazingwekkende ROI van 4200%. Tel uit je winst!

---

---

**8 Maak gebruik van je churn rate en win-back programma's,** zodat je klanten niet door de achterdeur weglopen. Een klant een tijdlang niet gezien? Of verwacht dat je dat een klant binnenkort vertrekt? Win deze terug met een uitgekiend programma. Door hiermee proactief aan de slag te gaan, verklein je de kans dat klanten vertrekken en vergroot je de klantbetrokkenheid.

**Tot slot de allerbelangrijkste tip: waardeer je klanten! Met een eenvoudige campagne kun je je bestaande klanten volgen en op gepaste momenten verrassen met een leuk berichtje of een kleine attentie. Bijvoorbeeld op hun verjaardag, wanneer ze vijf jaar klant zijn of als ze vaker bestellen dan gemiddeld. Een beetje aandacht**