



Geschreven door:
Catelijne de Gooijer
Funnel Dynamics

Als full-stack funnel bouwer ben ik gespecialiseerd in het ontwerpen, implementeren en optimaliseren van complete marketing funnels.

Wil je meer weten hoe een funnel werkt of heb je advies nodig bij het implementeren van je online strategie? Boek dan vrijblijvend een kennismakingsgesprek in!

www.funneldynamics.nl
support@funneldynamics.nl

e kracht van de funnel: maak van jouw klanten superfans!

DJe hebt vast wel eens de term 'funnel' voorbij horen komen in de wereld van marketing. Misschien denk je: "Dat klinkt zo Amerikaans, is dat wel iets voor mij?" Maar laat je niet afschrikken door deze term. Een funnel kan namelijk dé sleutel zijn om het maximale uit jouw bedrijf te halen.

Wat is een funnel nu precies?

Een funnel is een soort routekaart die jouw potentiële klanten volgen, vanaf het moment dat ze voor het eerst van je horen tot het moment dat ze een aankoop doen. In marketingjargon noemen we dit ook wel de 'customer journey'.



Stel je voor, je verkoopt handgemaakte sieraden. Aan het begin van je funnel heb je een grote groep mensen die je Instagram-post zien over een nieuw sieraad. Een deel van die mensen klikt door naar je website. Een kleiner deel daarvan schrijft zich in voor je nieuwsbrief en uiteindelijk koopt een select groepje het sieraad. Deze reis, van bewustwording tot aankoop, dat is je funnel.

In mijn volgende blog, duik ik dieper in het onderscheid tussen een funnel en een website en waarom beide cruciaal zijn voor jouw online succes. Klik hier om mijn volgende blog te lezen!

Waarom is een funnel zo belangrijk voor jouw bedrijf?

Inzicht in het gedrag van je klanten: een funnel laat duidelijk zien welke stappen jouw (potentiële) klanten nemen voordat ze iets kopen. Met deze kennis kun je jouw marketing beter afstemmen op je doelgroep.

Verhoog het aantal verkopen:

je ziet waar klanten twifelen of stoppen in het aankoopproces. Door deze punten te identificeren, kun je gerichte acties ondernemen om ze over de streep te trekken iets bij je te kopen.

Voorspelbaarheid:

een goed opgezette funnel geeft je een duidelijk beeld van hoeveel mensen je moet bereiken om je verkoopdoelen te halen.

Doelgerichte investering:

besteed je tijd en geld aan de belangrijkste stappen in de funnel. Dit zorgt namelijk voor de beste resultaten zonder dat je teveel geld uitgeeft.

Popiejopiejo!

Een funnel is dus niet zomaar een popiejopie marketing kreet. Het is een krachtige tool die je inzicht geeft in de wereld van je klanten. Door de reis van je klant in kaart te brengen, kun je je marketing- strategie verfijnen en je bedrijfsgroei versnellen.