

## Les dinsdagochtend conversies berekenen

Aantal conversies X gemiddelde orderwaarde = omzet

CPC X (100/conversiepercentage) = investering per verkoop

G-star

Totale kosten: 150 euro

30 euro marketingkosten (40 kliks moet 1 conversie hebben)

$0,75 \times (100/0,56\%) = 178,57$

Trui

Totale kosten: 125 euro

20 euro marketingkosten

$0,71 \times (100/0,56\%) = 178,57$

Verlies

Advies:

- SEO verbeteren op de website
- Investeren in de awareness campagne voor in de winkel
- AdWords beter inrichten

Content marketing

Re-marketing

# Opdrachten

## Case 1 – Beauty Bar Blijdorp

### Opdrachtspecificaties

1. Beperkt marketingbudget van +- €500 per maand.
2. Moet binnen een half jaar quite draaien qua marketingkosten
3. Klikprijs ongeveer 0,35 cent (tussen de 30 en 40 cent)

### Oplossing:

#### Friday Friendsday

Een mogelijkheid is om Friday Friendsday in te voeren, waardoor de potentiële klanten weer nieuwe klanten kunnen meenemen.

#### Social media campagne

Facebook advertising op x km op locatie Rotterdam. Als mensen op hun Facebookpagina komen kunnen zij het liken, waarbij de 1 + 1 acties kunnen worden gedeeld waardoor er nieuwe klanten kunnen komen.

Daarnaast kan er consistent gebruik worden gemaakt van maximaal hashtags, waardoor klanten hun uiteindelijk makkelijker kunnen vinden.

### Berekening

alles per maand	Max marketing	nieuwe klant	conversie	target # nieuwe klanten.	Max marketing totaal	cost per click SEA	K/Aantal kliks nodig voor: Kliks* klikprijs*	klanten	% aandeel nieuwe	budget voor breakeven	Max budget per klant	Conversie voor break							
zonnebank	€	8,50	1%	40	€	340,00	€	0,35	4000	€	1.400,00	53%	€	266,67	€	6,67	€	0,07	5,55%
schoonmaakspeel	€	22,50	1%	10	€	225,00	€	0,35	1000	€	350,00	13%	€	66,67	€	6,67	€	0,07	
ontharen	€	8,50	1%	0	€	-	€	0,35	0	€	-	0%	€	-	€	0	€	-	
nagelstylist	€	25,00	1%	15	€	375,00	€	0,35	1500	€	525,00	20%	€	100,00	€	6,67	€	0,07	
massage	€	22,50	1%	10	€	225,00	€	0,35	1000	€	350,00	13%	€	66,67	€	6,67	€	0,07	
				75	€	1.165,00				€	2.625,00		€	500,00					

Stel je hebt 30 dagen in de maand en 30 klanten per dag.

Dan zijn er 900 klanten per maand.

## Case 2 – Uitvaartverzorging

### Opdrachtspecificaties

1. Marketingbudget +- 10.000 per jaar
2. Binnen 1 jaar quite draaien
3. Max. 10 nieuwe klanten
4. Meetbaarheid is van belang, geen contactformulier, call-tracking

### Berekening vooraf

8,5 overleden inwoners per 100.000 inwoners

Inwoners Tilburg: 215.521

Gemiddeld per maand 152 doden in Tilburg

	budget per klant	conversie	target nieuwe klanten		Aantal doden in tilburg per maand	Marktaandeel groei	concurrenten:	
basis	75	1	5	375	1831,9285	152,6607083	6,55%	6
luxe	125	1	5					

### Oplossing:

#### Doelgroep bezoeken

Het is een mogelijkheid om langs te gaan bij verzorgingstehuizen, waarbij er op een interactieve manier gebruik wordt gemaakt. Er kan naar hun interesses worden gevraagd. Hierdoor kunnen de nabestaanden indenken wat het familielid of vriend wilt voor na het overlijden, aangezien dit dan op papier staan.

Bijvoorbeeld bloemenkeuze, muziekkeuze, taart/cake, soort kist.

Door langs te gaan biedt de mogelijkheid zich aan om te upsellen. Het luxe pakket zal vaker besteld worden.

Alle data kan online worden bewaard.

### Berekening

Budget is 500 per maand (15 euro per uur), waardoor het is mogelijk om een keer in de week een verzorgingstehuis langs te gaan.

22 verzorgingstehuizen in Tilburg

Ongeveer 1500 mensen wonen in verzorgingstehuizen

$1500 / 22 = 68$  mensen per verzorgingstehuis

$68 \times 4 = 271$  klanten bereik per maand

$10 / 271 = 3,68\%$  conversieratio

$3,68\% \times 68 = 2,5$  toezegging per bezoek

## Case 3 – The Camp Archives

### Opdrachtspecificaties

1. Coureurs
2. Boekenarchief
3. Bestelformulier
4. Webshop volgt nog. (hoe is dit rendabel?)
5. Verkoop via bol.com andere websites en tussenpersonen
6. 2 Fontys studenten hebben de momentele website gemaakt (2000 euro)
7. Budget: zo min mogelijk

### Oplossing

#### Doelgroep

Cadeau branche

### Samenwerkmogelijkheden

Er kan worden gekeken of er mogelijkheden zijn tot samenwerking met bijvoorbeeld Greetz en andere cadeau gerelateerde webshops. Dat zij hun boeken kunnen verkopen op de website van Greetz, waardoor de doelgroep wordt bereikt.

### Andere opties

- SEA inzetten voor de zoekwoorden F1, cadeau en boek.
- Deze zoekwoorden gebruiken in de talen waarin de boeken in de meeste landen wordt verkocht. (Multi language plugin gebruiken)
- Gratis digitale versie.

### Berekening

	max marketing per klant	conversie	targetverkoop	Prijs boek	target omzet	Max CPC	Marketings % per klant	Marketingsbudget per bok
BRM	€ 5,00	1,00%	50	€ 45,00	€ 2.250,00	€ 0,050	0,11%	€ 2,50
Lotus	€ 5,00	1,50%	150	€ 45,00	€ 6.750,00	€ 0,075	0,17%	€ 11,25
Tyrell	€ 5,00	1,00%	26	€ 45,00	€ 1.170,00	€ 0,050	0,11%	€ 1,30
Ferarri	€ 5,00	1,68%	75	€ 55,00	€ 4.125,00	€ 0,084	0,15%	€ 6,30
					€ 14.295,00			€ 21,35
We hebben weinig CPC budget, daarom SEA inzetten op specifieke zoektermen als; F1+ cadeau + boek								
Prijs webshop	€ 1.000,00	eenmalig	200					
beheer	€ 100,00	maandelijks						
hosting	€ 30,00	maandelijks						
marketing per m.	€ 21,35	maandelijks						

