

Opdrachten ondernemerschap.

WEEK 1.

Doel bedrijf: Het doel van mijn onderneming is om beginnende/ kleine ondernemingen te helpen met het krijgen van meer leads.

Dienst bedrijf: De dienst dat mijn onderneming gaat leveren is het maken van sociale media campagnes voor particulieren. Bijvoorbeeld voor een sportschool. Een sportschool wil graag nieuwe klanten die een abonnement afsluiten. Om nieuwe abonnees te krijgen word ik ingeschakeld. Ik ga kijken naar wat de sportschool wil uitstralen en maak dan in hun stijl een sociale media campagne, met bijvoorbeeld een aanbieding. Die advertentie target ik weer op de gewenste doelgroep via facebook advertisement. De doelgroep krijgt de advertentie te zien en in de loop van de tijd zal de campagne meer leads creëren voor de sportschool, in de hoop dat er meer mensen een abonnement afsluiten.

De dienst wordt voor een vast maandbedrag uitgevoerd, voor de afgesproken periode van samenwerking. In return krijgt het bedrijf extra leads.

Ideale klant: De ideale klant zijn kleine, of nieuwe ondernemingen. Omdat de kleine en nieuwe ondernemingen vaak nog niet de kennis hebben om zelf de advertenties te doen, en vaak ook niet het geld hebben om iemand in loondienst te nemen.

In de loop van de tijd wanneer ik beter word komen middelgrote bedrijven ook bij de doelgroep omdat ik dan ook de reputatie heb en de kennis om hun aan te trekken.

Uiteindelijk is de bedoeling dat de bedrijven allemaal uit een niche komen. Ik ben er alleen nog niet uit welke niche. Er zijn er zoveel van om te kiezen. Ik ga me daar nog even dieper in verdiepen.

Ik wil bewust voor een niche gaan omdat veel beginners de fout maken om in het begin alles aan te nemen wat ze kunnen. Daardoor zitten ze in veel te veel verschillende niches waardoor je niet alleen ontegenwoordig veel tijd kwijt bent om de niches allemaal te onderzoeken maar het ook nog eens moeilijker is om je te specialiseren en te perfectioneren. Als je namelijk begint in een niche en ook alleen maar facebook en Instagram advertenties kan je later wanneer je die geperfectioneerd hebt/ jouw eigen succesvolle formule ontwikkeld heb alsnog uitbreiden naar een tweede niche en daar hetzelfde doen. Dit zijn een van de eerste dingen die ik van mijn mentor geleerd heb. Ik ben namelijk wel verstandig geweest om een hoog aangeprezen cursus aan te schaffen om zo ook daadwerkelijk de vaardigheden te ontwikkelen als in een grote behulpzame groep te zitten met andere ondernemers in hetzelfde vakgebied die me kunnen helpen.

Platform: Het platform dat ik wil gaan gebruiken is Facebook en Instagram. Dat kies ik bewust omdat Instagram van Facebook is. Ook heeft Facebook ontegenwoordig veel kennis over mensen hun interesses et cetera omdat ze alles opslaan wat hun gebruikers doen. Daardoor is het voor ons als marketeers ideaal om gebruik te maken van Facebook omdat facebook ons in staat stelt om zeer gedetailleerde getarget campagnes op te zetten.

Basis funnel met cijfers: Een funnel vind ik lastig om op te stellen op dit moment omdat ik niet weet hoe de b2b business werkt in het geval van de funnel. Daarmee wil ik zeggen wat de succesratio is om een klant te kunnen ontvangen.

Van gewoon producten weet ik wel omdat ik een jaar een e-commerce bedrijf gehad heb.

Ik schat van de 200 bedrijven dat er 10 interesse hebben en dan uiteindelijk 1 daadwerkelijk een klant wordt. Dat zal uiteindelijk stijgen wanneer ik een sterke reputatie begin op te

bouwen in deze markt. Dan komt er op een gegeven moment een moment dat bedrijven naar mij toe zullen komen maar dat is alweer een doel op zich om dat te behalen.

Ik weet wel dat om te beginnen ik een maandvergoeding van €500 zal vragen ten compensatie voor een maand de advertenties te runnen voor dat bedrijf.

FEEDBACK.

Tof dat er sinds vorige week een hoop in beweging is gebracht.

Ik begrijp je behoefte om een niche te kiezen, maar in dit geval wil ik je toch aanmoedigen om alvast breed van start te gaan op operationeel niveau.

Dat betekent in deze context dat je bedrijven alleen helpt met het live krijgen van hun Facebook ads en eventueel het monitoren en analyseren (de strategie moeten ze zelf bedenken).

Als dat bevalt en je krijgt er feeling voor, dan groei je op de langere termijn vanzelf naar tactisch niveau toe en uiteindelijk misschien zelfs strategisch. Voor die stappen is een niche heel handig.

Maar begin in dit geval operationeel: Ik help jou met het live krijgen en runnen van jouw Facebook ads.

Ik hoop dat dit helpt!

WEEK 2.

Om als eerste in te gaan op of ik alleen of samenwerk, ik werk alleen. Ik heb de luxe dat ik al een kvk-nummer heb en al een linkedIn pagina, facebook pagina en al een facebook advertisement account. In dat opzicht is er niks wat mij tegen houdt op technisch vlak en is het niet nodig om dit samen te doen. Hoewel het wel handig kan zijn om iemand in mijn team te hebben die analytisch ingesteld is en een lijn denker is. Niet iemand zoals ik die een beeld denker is, een creatieveling die boven alles een echte chaoot is. Met een gestructureerde lijn denker zal er een goede balans vormen tussen de 2 kanten.

Dienst: Sociale media campagnes via facebook en Instagram.

Doelgroep: Jonge/ kleine & middelgrote bedrijven in de regio Brainport eindhoven.

- Ik heb de doelgroep iets specifieker gemaakt. Ik wou oorspronkelijk al een hele gedetailleerde niche kiezen zoals bijvoorbeeld sportscholen. Met het advies dat ik ontvangen heb, heb ik nader gekeken naar mijn doelgroep. Om het toch iets meer te specialiseren heb ik gekozen voor alleen bedrijven in de regio Brainport eindhoven. Omdat die bedrijven binnen makkelijk bereik liggen. Waarom Brainport Eindhoven? Omdat Brainport Eindhoven voor mij makkelijk te bereiken is en er boven alles hier een heel groot arsenaal is aan potentiële klanten.

Ik heb buiten alles mijn facebook pagina en linkedin pagina aangepast en style gegeven. Ik heb dat nog niet helemaal af maar op de agenda staat dat het op het eind van de dag compleet is. Hetzelfde geldt voor de geplaatste berichten. Op de agenda staat gepland dat de berichten vanavond.

Ik zal die zodra het af is allemaal toevoegen aan dit document.

ER IS OP DEZE INPUT GEEN FEEDBACK GEWEEST.

WEEK 3

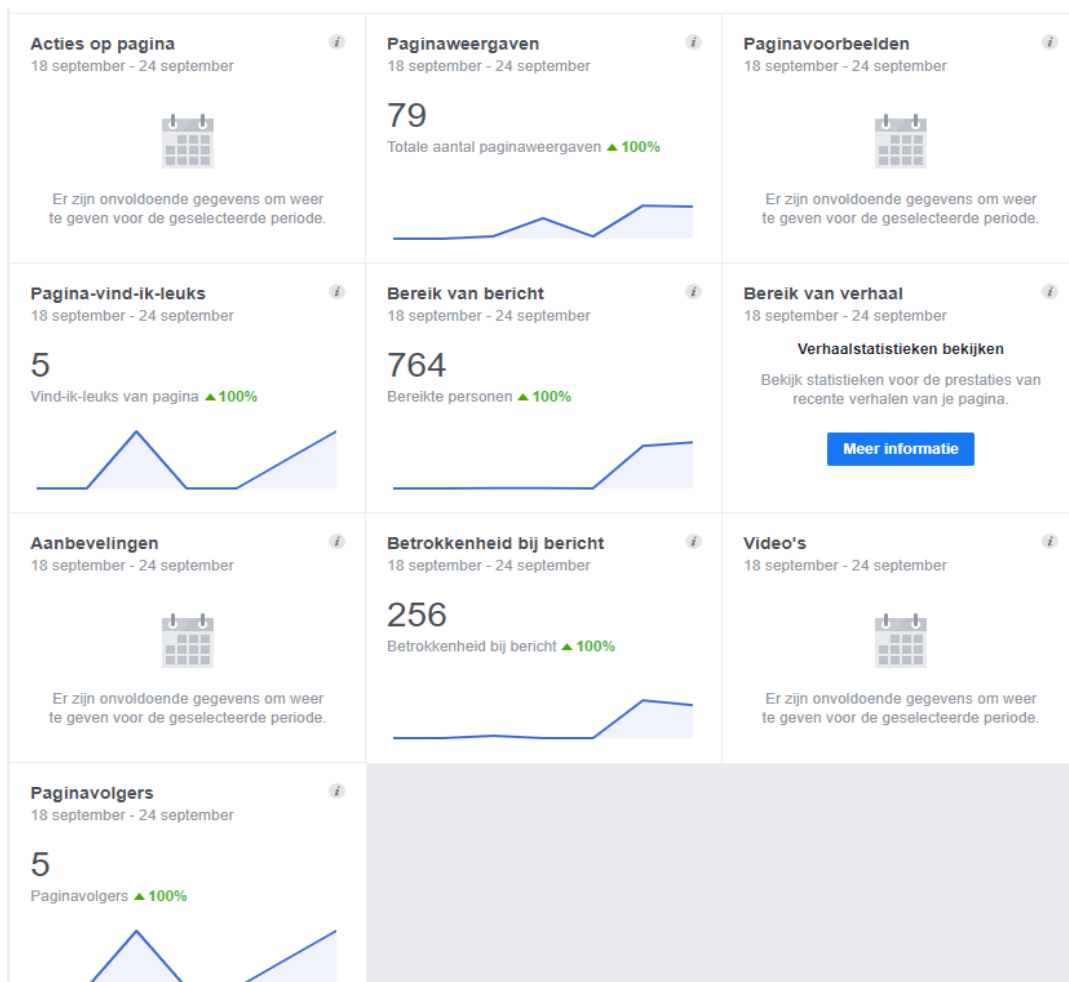
Cijfers analyseren

In week 1 moest ik mijn verwachtingen noteren. Mijn schatting was dat van 200 bereikte bedrijven er 10 interesse zouden hebben en er 1 klant zou worden.

Mijn uiteindelijke cijfers op facebook waren:

Je 4 recentste berichten							Bericht maken	
Bereik: organisch/betaald							Klikken op berichten	Reacties, opmerkingen en deelacties
Gepubliceerd	Bericht	Type	Doelgroep	Bereik	Betrokkenheid	Promoten		
23-9-2020 23:38	 Ik zou me graag willen voorstellen. Ik ben			764 	206 42 	Bericht promoten		
21-9-2020 02:19	 Het is nu eenvoudiger om Solid-Way een chatbericht			51 	1 0 	Bericht promoten		
21-9-2020 01:35	 Solid-Way heeft de openingstijden gewijzigd.			48 	1 0 	Bericht promoten		
21-9-2020 01:34	 Social media, iets wat steeds belangrijker word.			46 	0 0 	Bericht promoten		

Alle berichten weergeven



Op LinkedIn:

Statistieken

Activiteit in de afgelopen 30 dagen

9 0%

Unieke bezoekers

0 0%

Nieuwe volgers

[Connecties uitnodigen om te volgen](#)

59 0%

Weergaven van bijdrage

29 0%

Klikken op aangepaste knoppen

Geef hier als eerste commentaar op

Spontane weergaven: 74 weergaven

Statistieken verbergen ^

Statistieken – spontaan ⓘ

Doelgroep: alle volgers

74	4	2,7%
weergaven	reacties	Doorklikfrequentie
0	1	2
commentaren	keer gedeeld	klikken
9,46%		
Interactiefrequentie		

Geplaatst door Nathaniel Jongerius • 20-9-2020



SOLID-WAY

1 volger
4 d •

Social media, iets wat steeds belangrijker word. Niet alleen bevinden er iedere dag weer meer mensen zich op social media, met de hedendaagse algoritmes van bijvoorbeeld Facebook kan er tevens ook veel makkelijker geadverteerd worden. Er word alleen vaak niet efficiënt gebruik gemaakt van deze kans, daardoor komen er veel potentiële sales links te liggen. [... meer weergeven](#)

Interessant Commentaar

Wees de eerste die reageert

Spontane weergaven: 67 weergaven

Statistieken verbergen ^

Statistieken – spontaan ⓘ

Doelgroep: alle volgers

67	0	7,46%
weergaven	reacties	Doorklikfrequentie
0	0	5
commentaren	keer gedeeld	klikken
7,46%		
Interactiefrequentie		



Nathaniel Jongerius
Student op Fontys Hogescholen
1 d •



SOLID-WAY

1 volger
1 d • Bewerkt •

+ Volgen

Ik zou me graag willen voorstellen. Ik ben Nathaniel Jongerius, oprichter van SOLID-WAY. Ik ben een 2e jaars marketing student van Fontys met een IT achtergrond. [... meer weergeven](#)



met U

5 • 2 commentaren

Interessant Commentaar Delen Versturen

222 personen bekeken uw bijdrage in de feed

Het getallen gaat in beide gevallen over personen en niet over bedrijven.

Ik dacht oorspronkelijk dat het reëel was om over bedrijven te praten terwijl het meer reëel is om over personen te praten. Uiteindelijk zijn het namelijk de personen die interesse zullen hebben.

Ook heb ik niet actief bedrijven opgezocht op bijvoorbeeld LinkedIn. Ik ben niet iemand van het cold callen. Verder heb ik wel een reactie gekregen met een tip naar een bedrijf die wel interesse zou hebben.

Cijfers evalueren

Zien

In totaal hebben 1172 mensen mijn berichten gezien.

Ik heb heel erg gelet op de doelgroep en ik heb dus het gevoel dat mijn look en tone of voice aansluit bij de doelgroep. Ik heb tevens ook complimenten gekregen van mijn vader voor het tweede bericht.

Mijn doelgroep is nog steeds kleine/ middelgrote en jonge ondernemingen.

De berichten zijn voldoende herhaald. Ik heb het zowel op facebook gezet als op LinkedIn en het met mijn prive account gedeeld. Daarnaast hebben andere het bericht ook gedeeld. Wat ik wel nog kon doen was de berichten op linkedin en facebook promoten via betaalde promotie. Alle resultaten van nu zijn via organische promotie gegaan.

Ik ga ervan uit dat ik mensen wel heb aangesproken op hun emotie. Ik heb met name in het tweede bericht dat gedaan. Het eerste bericht stukken minder. Ik heb de indruk gekregen vanwege de reacties dat ik ontvangen heb en de complimenten die ik ontvangen heb.

Zover ik weet heb ik geen gebruik gemaakt van best practices, ik moet ook eerlijk bekennen dat ik geen idee heb wat ze inhouden. Ik denk dat die zijn behandeld in de week dat ik later moest aansluiten vanwege dat lessen overlapte. In ieder geval ik heb het daarna niet meer terug gezien dus kan het zijn dat ik het over het hoofd gezien heb.

Wat mij tevens opviel is dat in het afgelopen half uur er nog 35 nieuwe weergave zijn geweest, waarvan 28 op LinkedIn.

Het eerste bericht:

Geplaatst door Nathaniel Jongerius • 20-9-2020

...



SOLID-WAY

1 volger

4 d • 🌐

Social media, iets wat steeds belangrijker word. Niet alleen bevinden er iedere dag weer meer mensen zich op social media, met de hedendaagse algoritmes van bijvoorbeeld Facebook kan er tevens ook veel makkelijker geadverteerd worden. Er word alleen vaak niet efficiënt gebruik gemaakt van deze kans, daardoor komen er veel potentiële sales links te liggen.

Ik zou je graag willen uitdagen door deze vragen aan jezelf te stellen:

- Maakt mijn onderneming optimaal gebruik van social media advertisement?
- Wat kan mijn onderneming doen om optimaal gebruik te maken van social media advertisement?

SOLID-WAY wilt je graag helpen! Wij zijn een jonge onderneming gespecialiseerd in Facebook en Instagram advertisement die graag andere ondernemingen wilt helpen met het behalen van hun groei-doel.

Heb je interesse in onze service? Voor extra informatie kan je altijd een berichtje naar ons sturen.

[#Marketing](#) [#Facebook](#) [#Instagram](#) [#Advertisement](#) [#Adverteren](#)



Interessant



Commentaar

Wees de eerste die reageert

Spontane weergaven: 80 weergaven

Statistieken weergeven ▾

Het tweede bericht:



SOLID-WAY

1 volger

1 d • Bewerkt • 🌐



Ik zou me graag willen voorstellen. Ik ben Nathaniel Jongerius, oprichter van SOLID-WAY. Ik ben een 2e jaars marketing student van Fontys met een IT achtergrond.

Na twee jaar veel bezig te zijn geweest met social media advertisement en ecommerce was het moment aangebroken om te beginnen met bedrijven helpen in het behalen van hun groei.

SOLID-WAY staat voor solide weg. Net als het leven is ook de marketing een weg die je bewandelt. Natuurlijk niets liever dan een solide weg. Mijn passie is om die solide weg te zijn voor jouw bedrijf door doormiddel van sociale media campagnes jouw bedrijf te helpen naar de top.

Een solide weg houdt voor mij in zekerheid, betrouwbaarheid, vastberadenheid en openheid. Dit zijn voor mij de belangrijkste pijlers voor een succesvolle samenwerking, en die samenwerking is de SOLID-WAY.

Wat houdt voor jou een solide weg in?

Ik ben benieuwd naar jullie reacties!

[#marketing](#) [#socialmedia](#) [#advertising](#) [#adverteren](#) [#socialemedia](#) [#facebook](#)
[#instagram](#) [#onlinemarketing](#)



Willen

Op dit moment heb ik een tip gekregen voor een bedrijf die wel interesse kan hebben in een samenwerking. Verder heb ik zelf ook nog 3 bedrijven in mijn hoofd die interesse kunnen hebben, maar ik heb die bedrijven nog niet benaderd.

Op dit moment zijn dit er wel genoeg. Ik heb een berekening gedaan en om alles te kunnen doen wat ik wil kunnen doen heb ik of 4 à 5 klanten nodig die mij 500 euro in de maand betalen of 8 à 9 nodig die mij 300 euro per maand betalen. Om te starten zijn de hoeveelheid die ik nu heb voldoende om naamsbekendheid op te bouwen en een beginnend succes te realiseren.

Er zijn in totaal val alle mensen als je het zo bekijkt 1168 afgevallen. Als ik het heb over bedrijven dan durf ik het niet te zeggen want ik kan niet aan die gegevens komen.

De informatie die ik geef is voldoende op dit moment maar onvoldoende voor de longterm. Ik ben ook bezig voor een website waar ik meer gedetailleerde informatie ga geven. www.solidway.nl

De website is op dit moment al te bezoeken en staat online, het moet alleen nog gefinetuned worden en meer ingevuld worden.

Ik ga ervan uit vanwege de reacties dat ik op dit moment mijn waarde goed gecommuniceerd heb. Tevens kan dit natuurlijk nog veel beter. Ik ben nog maar een beginnening zal ik maar zeggen haha.

Ik heb op dit moment nog geen vragen ontvangen van mensen, wel tips over bedrijven die interesse kunnen hebben.

Ja ik zou de berichten vaker kunnen herhalen en daarmee mijn bereik vergroten.

Kopen

Op dit moment heeft nog niemand koopintentie getoond. Dat zijn er niet genoeg, Ik wil als starter om te beginnen beginnen met 2 klanten. Die twee klanten mogen uit verschillende niches komen. Meer dan 2 niches wil ik niet. Dan wordt het namelijk onmogelijk om de kwaliteit te waarborgen en kan ik niet een niche gaan domineren. Per niche bouw ik namelijk een blue print op/ formule waarmee ik grote successen kan behalen voor de klanten in die niche. Als ik meer dan 2 niches heb om te beginnen kan ik nooit een goede blue print/ formule creëren.

Het aanbod dat ik geef klopt. Ik heb alleen op dit moment nog geen gewenst payment systeem, maar mijn voorkeur gaat voor een standaard maandelijkse incasso. Omdat dat heel veel gedoe voorkomt.

Wat als

Als mensen meer info willen kunnen ze mij contacten of op de facebook pagina kijken. In de nabije toekomst zal er ook een website gereed staan die bezocht kan worden voor extra informatie.

Als bedrijven een klacht hebben kunnen ze via de beschikbare contactmiddelen mij contacteren.

Als mensen mijn bericht niet zien moet ik mijn steekwoorden slimmer neerzetten of gewoon simpel weg creatief zijn. Iets wat voor mij natuurlijk is. Ik weet nog niet hoe ik dit ga oplossen maar als het probleem er komt weet ik precies wat ik moet doen.

Als mensen niet doorklikken zal ik mijn bericht moeten aanpassen naar een nieuw format die hun beter aanspreekt zonder dat het ten koste gaat van de integriteit van SOLID-WAY.

Als de algoritmes veranderen is hetzelfde antwoord als op de vraag of mensen mijn bericht niet kunnen zien. Ik bedenk op dat moment wel een oplossing/ ik pas me aan op de nieuwe omgeving. Ik ben een creatieveling en daarmee ook wel een beetje een chaoot, maar als het puntje bij paaltje komt pas ik heel snel aan en heb ik eigenlijk bijna direct wel een oplossing.

Als bedrijven mijn dienst te duur vinden ga ik naar een bedrijf die dat niet zo vindt. Je hebt altijd gierige ondernemers, maar voor hen is mijn dienst niet want reclame maken is risico nemen en geld uitgeven. Mijn dienst zal altijd goedkoper zijn dan dat het zal zijn als je een fulltime marketeer in je dienst hebt.

Als mensen vragen hebben kunnen ze kijken op de website of mij een berichtje sturen.

Evalueren

Het tweede bericht dat ik stuurde werkte heel goed. Daar kwamen eigenlijk alle reacties op. Verder werkte het eerste bericht niet heel goed omdat de timing niet ideaal was. Verder ben ik met zo veel background zaken bezig geweest die het fundament vormen voor mijn bedrijf die de mensen niet zullen zien. Wat ook goed ging is het imago van mijn bedrijf uitzoeken en vormgeven. De website ging wat minder. Ik heb een mooie website neergezet alleen ben niet tevreden dus dat ga ik in de detox week van school wanneer ik alle tijd heb in alle rust herbouwen.

De grootste dingen die ik anders ga doen is persoonlijkere berichten online posten. Sneller reageren en met name content die mijn bedrijf ondersteunen liken en doorsturen om zo meer in het daglicht van mensen te komen. Verder gewoon bedrijven benaderen en gaat mijn plan eigenlijk wel zoals ik geplant had. Geen harde vaart erin, een solide fundament maken. Ik houd van solide, dat straalt kracht, controle, gezag en betrouwbaarheid uit. Ik ben iemand die altijd streeft naar een solide pad dus ja eigenlijk ben ik tevreden met wat ik doe en zou ik niet veel aanpassen.

Bijsturen

Om heel eerlijk te zijn heb ik nog geen berichten in mijn hoofd die ik kan sturen. Het zal zijn in een vergelijkbare trant als de vorige twee berichten. Ik sta open voor suggesties dus als u suggesties hebt zijn ze altijd welkom.

Het kan wellicht teleurstellend zijn dat ik nu geen berichten klaar heb staan. Maar zo ben ik gewoon niet. Ik ben een creatieveling een chaoot, als ik ergens een hekel aan

heb is het dit soort kleine zaken helemaal tot in de details plannen. Ik ben zoiezo alleen maar van de grove planningen en niet van de gedetailleerde planningen. Ik word anders echt heel onrustig als ik een gedetailleerde planning heb. Ik weet dat het wellicht raar klinkt maar ik ben een heel hoog intuïtief persoon en als ik dit limiteer word ik heel onrustig en ga ik onbewust in vecht stand om los te komen. Ik ben iemand die doelen stelt en hoe de rest gaat dat zie ik wel op dat moment. Ik houd met heel veel rekening maar het meeste wat ik doe is op instinct en eerlijk gezegd maak ik berichten liever in het moment met de emotie en alles wat ik op dat moment ervaar. En niet zo uit de hoge hoed. Ik zou berichten hier in kunnen zetten die ik zou sturen in de toekomst maar eerlijk gezegd zou ik dan liegen want ik stuur alleen dingen die ik op dat moment ervaar en niet berichten die ik een week geleden ofzo gemaakt heb omdat dan de emotie en het gevoel niet goed terug zal komen in de berichten.

Ik zal in ieder geval wel in de komende twee berichten geen call to action maken die gaat over het aanschaffen van mijn product, maar eerder mensen intellectueel stimuleert om te evalueren hoe hun bedrijf het doet of waar zij voor staan. Pas later zal ik een call to action maken om mijn product aan te schaffen. Eerst wil ik iets of wat van een imago hebben opgebouwd/ een karakter hebben opgebouwd voor SOLID-WAY.

Verder ga ik de website helemaal ombouwen en inplaats van een template gebruiken en aanpassen zoals ik nu gedaan heb, de website vanuit scratch geheel handmatig opbouwen om ieder detail te hebben zoals ik het wil.

Als je feedback hebt over de eerste twee berichten die ik gestuurd heb, waarmee ik in de toekomst rekening kan houden hoor ik het graag.