Go to market strategy Playbook

Bouwen aan je B2B verkoop van je product

kanso tools

Kanso.company
pure • simple • decluttered

VERMARKTEN EN VERKOPEN PRODUCT

PRODUCT-MARKET FIT

Voor *Initiator/persona en/of doelgroep en/of ideale klant (waarvan er (aantal) zijn* die nu *probleem* ervaart.

Persona werkt in een organisatie die *kenmerken organisatie*

Er zijn *aantal* van dit soort organisaties

Organisatie is een onderdeel van de *branche*

Wat deze branche nu kenmerkt is *kenmerken*

Uit onderzoek blijkt dat *de fit*

PRODUCT KENMERKEN

De prijs is *de prijs*

Ten opzichte van de prijzen van de concurrenten is de *meer/minder*

De waarde van het gebruik van het product voor de klant is *het verhaal van de klant*

CONCURRENTEN

tegenstanders zijn de tegenstanders.

In totaal zijn *aantal* tegenstanders.

Deze concurenten onderscheiden zich door *onderscheid*

Klanten kiezen toch voor ons omdat *wat ons onderscheid van de concurrenten*

Klanten geven liever hun geld aan uit *aan heel ander product of heel iets anders*

DECISION MAKING UNIT

Persona	Beschrijving	Ervaren probleem	Hoe het product de issues oplost	Bezwaren
Stakeholders/ gebruiker				
Initiator, eerste aanspreekpunt	*Persona*	*1-3 issues die nu spelen*	*Oplossing*	*Bezwaren*
Clienten	*Persona*	*1-3 issues die nu spelen*	*Oplossing*	*bezwaren*
Stakeholders/ niet client				
Goedkeurder	*Persona*	*1-3 issues die nu spelen*	*Oplossing*	*Bezwraen*
Beïnvloeder	*Persona*	*1-3 issues die nu spelen*	*Oplossing*	*Bezwaren*
Inkoper				

CAMPAGNE DESIGN

MARKET STRATEGY	CONTENT	FREQUENTIE	DUUR
Globel marketing			
Berichten, artikel, post	*ervaren probleem story of my, us, and now*	*keer per perido*	*Weken/maanden*
Events			
PR			
Persoon gerichte marketing			
Bellen			
Mail	*ervaren probleem story of my, us, and now*	*keer per perido*	*Weken/maanden*
Linkedin bericht			
Warm netwerk			
Resellers & partners			

support@kanso.company

(c) Kanso.company 2020