

Lokale Marketing

(Bijna) alles wat je
moet weten

Marvia

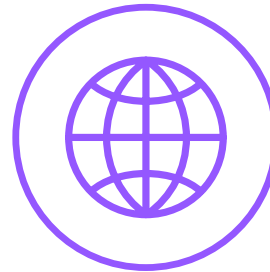
A network diagram on a blue background. Several wooden blocks, each containing a white person icon, are connected by white lines, forming a network structure. The blocks are arranged in a roughly triangular pattern, with lines connecting them to represent relationships or connections.

Over

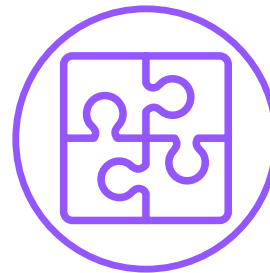
Lokale marketing is een essentieel deel van je marketingstrategie.

Voor veel bedrijven, zelfs de internationale giganten, is het doel van hun marketing om potentiële klanten in hun lokale gemeenschap te bereiken. Dit betekent dat ze hun marketing moeten lokaliseren. Als lokale marketing goed wordt uitgevoerd, is het geweldig. Maar het brengt ook uitdagingen met zich mee.

Deze gids behandelt (bijna) alles wat je moet weten over lokale marketing in de drie vragen die je hiernaast ziet.



Wat is lokale marketing?



Waarom is het belangrijk?



Hoe wordt je er beter in?

Inhoud

1. Lokale marketing in vogelvlucht.
2. De voordelen van lokale marketing.
3. Je lokale marketing verbeteren.

Samenvatting

Consumenten zijn op zoek naar waardevolle en authentieke connecties met merken. Lokale marketing is een van de meest succesvolle strategieën die een bedrijf kan inzetten om dit doel te bereiken.

Lokale marketing houdt in dat je content en berichtgeving aanpast aan de lokale markt, deel uitmaakt van de lokale gemeenschap en in die gemeenschap investeert op een manier die past bij jou als bedrijf.



In het kort

Wat houdt lokale marketing precies in?

Wat is lokale marketing

Lokale marketing is een marketingstrategie waarbij je je richt op een lokaal of regionaal publiek binnen een bepaalde straal van je fysieke locatie(s).

Lokaal bereik door aan de passen

Lokale marketing gaat over onderdelen in de marketingmix aanpassen aan lokale omstandigheden en kenmerken. Denk bijvoorbeeld aan het vertalen van je campagne in de taal die jouw doelgroep spreekt. Een meer technische optie is bijvoorbeeld marketingmateriaal voor DOOH aanpassen aan de weersomstandigheden op specifieke locaties.

Door je aan te passen aan een locatie of publiek ben je beter in staat contact met ze te leggen, wat een geweldige manier is om vertrouwen op te bouwen. Lokale marketing kan op grote en kleine schaal, online, offline... De mogelijkheden zijn eindeloos! Het is ook niet alleen voorbehouden aan kleinere, lokale bedrijven. Ook multinationals hebben veel baat bij het lokaliseren van hun marketing in om aansluiting te vinden bij hun publiek.

[READ MORE](#)

Belangrijke lokale marketingkanalen

Reviews

Reviews laten zien hoeveel je klanten van je producten houden en hoe (goed!) je omgaat met negatieve feedback.

Direct Mail

Direct mail valt op tussen andere marketingkanalen en maakt het gemakkelijk om specifieke groepen mensen te bereiken.

(D)OOH

Een direct en zeer zichtbaar kanaal, en gemakkelijk te gebruiken dankzij de vele programmatic DOOH-platforms.

Influencers

Influencers helpen je vertrouwen op te bouwen in hun community door authentieke en cultureel relevante content te creëren.

Live Marketing

Verander je klanten van persona naar persoon en ga in gesprek om waardevolle feedback te verzamelen.

User-generated Content

Reposting vreet niet aan je budget, laat je product authentiek zien en stimuleert engagement met je volgers.

De voordelen

De waarde van investeren in lokale marketing

Lokale marketing heeft veel voordelen. We bespreken hier drie veelgenoemde.

Bereik een relevant publiek

Effectieve marketing gaat niet over het bereiken van zoveel mogelijk mensen, maar over het bereiken van de juiste mensen. En de juiste mensen zijn degenen die winkelen waar jij bent. Lokaal winkelen is handig, het betekent minder reistijd en geeft je de mogelijkheid om last-minute nog even iets te kopen.

Gebruik kennis van je lokale markt

Bij lokalisatie verleg je de focus van je campagne van bereik naar relevantie. Daarom is het belangrijk om je markt voortdurend te onderzoeken. Gebruik deze inzichten om te reageren op veranderingen in de markt en te profiteren als ze in je voordeel werken.

Lokale marketing is kosten-effectief

Lokale marketingcampagnes zijn winstgevender dan grootschalige merkcampagnes omdat je de juiste klanten bereikt. Lokale marketing activeert ook de beste vorm van marketing die jij je kunt wensen: mond-tot-mondreclame.

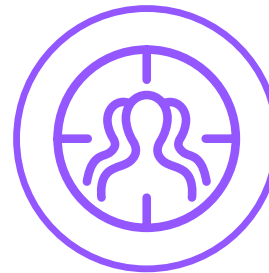


Lokale marketing is niet alleen voor kleine bedrijven. Juist grote bedrijven kunnen er ook van profiteren.

Klanten zijn altijd op zoek naar lokale deals, en mocht jij nou net om de hoek zitten! Zorg dat je vindbaarheid online ook goed geregeld is.

Klanten vertrouwen andere klanten. Hierdoor zijn reviews een belangrijk middel om erachter te komen hoe mensen jouw merk zien. Ga de dialoog aan met je publiek om het vertrouwen van de consument op te bouwen

Het lokaliseren van je marketing vermindert de afstand tussen je klant en je merk. Betrokken zijn bij de lokale gemeenschap maakt je merk beter zichtbaar en toegankelijker.



**Lokale
klanten**



**Waardevolle
reviews**



**Menselijker
merk**

Uitdagingen bij lokale marketing

Niets in het leven is zonder uitdagingen. Hieronder vijf veelvoorkomende issues bij lokale marketing.

1. Geen authenticiteit

Je betrokkenheid bij de lokale gemeenschap moet oprecht zijn. Doe iets niet omdat het er goed uitziet, maar omdat het bij je past.

2. Geen creativiteit

Een lokale campagne moeten passen bij de lokale markt. Je lokale partners zijn een geweldige bron van creatieve inhakers en ideeën.

3. Geen automatisering

Lokale marketing heeft bij uitstek veel baat bij automatisering. Door te automatiseren bespaar je tijd en geld wat verder geïnvesteerd kan worden.

4. Geen kennisdeling

Overwinningen delen is goed voor het hele bedrijf. Implementeer wat werkt in toekomstige campagnes om succes door de organisatie te verspreiden.

5. Geen band met het bedrijf

Meer locaties betekent ook meer kans op off-brand marketing. Een sterke huisstijl en het gebruik van templates kunnen dit voorkomen.

Verbeteren

Lokalisatie van je marketing en je merk

Jouw gelokaliseerde strategie

Hier zijn vier tips voor een sterke lokale marketing.

1. Onderzoek je lokale markt - Natuurlijk moet je je markt en klanten leren kennen. Ga in gesprek met lokale experts en houd de informatie up-to-date.

2. Maak je technologie lokaal en mobiel - Ontwerp je website mobile-first, investeer in lokale SEO en SEA, en zorg dat klanten je makkelijk kunnen vinden als ze lokaal zoeken.

3. Lokale voet aan de grond - Lokale vermeldingen en lokale sociale media-accounts zijn manieren om je plaats in de markt te verstevigen. Ze geven klanten ook een herkenbare plaats om je te vinden en met je in contact te komen.

4. Vergeet lokale kanalen niet - De lokale krant of radio kan vaak meer doen voor minder budget. Jullie hebben daarnaast dezelfde doelgroep en kunnen elkaar helpen die te bereiken.



Het lokaliseren van je merk is een belangrijk onderdeel van je strategie.

Bij het lokaliseren van je merk kan de manier waarop je je publiek benadert en met hen communiceert veranderen. Eén van de opties is je merknaam veranderen, zoals Olay/Olaz. Soms kan je originele merknaam namelijk niet worden uitgesproken door je nieuwe doelgroep, of heeft je naam

een andere, misschien minder positieve, betekenis in de taal van je nieuwe markt.

Marktspecifieke merkgidsen zijn praktische naslagwerken als je in meerdere markten actief bent. Deze gidsen slaan de basisprincipes van een huisstijlgids over en richten zich op wat voor elke markt anders is. Zo'n gids verkleint het risico op off-brand marketing of het beledigen van je lokale publiek aanzienlijk.

Achter de schermen

Naast je klantgerichte branding kun je ook veel winnen door je lokale SEO achter de schermen te optimaliseren. Het gebruik van hreflang-tags, het vertalen van meta data en het gebruik van een taalindicator in URL's zijn slechts enkele voorbeelden.



[READ MORE](#)

Conclusie

Lokale marketing gaat om je publiek bereiken. Er zijn veel manieren om dat te doen. Belangrijk om te onthouden is dat je moet leiden met authenticiteit en je lokale publiek en markt op de eerste plaats moet zetten bij alles wat je doet.

En onthoud: **All business is local.**

VERTEL ME MEER!



The logo for Marvia, featuring the word 'Marvia' in a bold, sans-serif font. The 'Mar' is in yellow and the 'via' is in teal. The letters are slightly shadowed, giving a 3D effect. The logo is positioned on the left side of the page, overlapping the dark blue and teal background sections.

Marvia

Contact

Wil jij je lokale marketing naar een hoger niveau tillen? Neem dan contact met ons op! Marvia biedt je een gepersonaliseerd merkportaal, volledig afgestemd op wat jij nodig hebt.

Plan een gratis demo om te zien wat we samen kunnen bereiken!

B Amsterdam
Johan Huizingalaan 763 A
1066 VH Amsterdam

+31 (0)20 716 28 10
contact@getmarvia.com

[GETMARVIA.COM](https://getmarvia.com)