

## Oefening | Marketingstrategie en marketingplan

### Vijf W's en twee H's

Wie kent ze niet: de vijf W's. Wie, Wat, Waar, Waarom en Waarmee. Vul ze aan met twee H's, Hoe en Hoeveel, en je hebt een mooi uitgangspunt voor je plannen. Zo stap je gemakkelijk **van denken naar doen**.

Het is niet toevallig dat je in de vorige stappen een groot gedeelte van de W's al hebt beantwoord en ook de H's zijn geen verrassing. Toch is het als je wilt bepalen 'Hoe' je iets gaat aanpakken, soms gemakkelijk om alles even op een rijtje te zetten.

Kies een van je doelstellingen en schrijf voor deze doelstelling uit:

- Waarom** wil je deze doelstelling behalen?
- Hoe** ga je deze doelstelling halen?
- Hoe** ga je het aanpakken?
- Hoe** ga je bewaken dat je de afspraken nakomt?
- Wat** ga je doen?
- Wie** is de doelgroep?
- Wie** gaat wat doen?
- Hoeveel** wil je bereiken? (Maak het meetbaar.)
- Wanneer** ga je dit doen?
- Waar/waarmee** ga je dit doen?

Als je voor al je doelen antwoord op deze vragen geeft, heb je de basis voor jouw plan van aanpak.

### Samenvatting | Strategie en planning

Een goede strategie zorgt voor duidelijkheid. Door deze te verbinden aan een meetbaar plan kan je sturen, evalueren en bijsturen. Zo kom je van denken naar doen.