

De Top 3 Mythen over Internet Marketing

Hoe gebrek aan begrip en ouderwets denken bedrijven in het MKB parten speelt

door Joseph B. Elkouby

Wanneer de moderne fax werd geïntroduceerd in de jaren 70 waren veel kleine ondernemers zeer traag om deze nieuwe technologie in te gaan zetten. Hun redenen? Het was te duur en moeilijk in gebruik. Iedereen dacht 'wat is er mis met de post- en koeriersdiensten'. Waar het uiteindelijk op neer kwam is dat men bang was voor veranderingen.

Uiteraard heeft het faxapparaat zich goed bewezen als een waardevol instrument die zichzelf al lang terugverdiend heeft. Het duurde alleen een tijdje voordat bedrijfseigenaren dat door hadden.

Maar wat heeft het faxapparaat nu met Internet Marketing te maken? Ondanks de continue stroom aan onderzoek dat bewijst dat Internet Marketing zeer effectief is voor iedereen, zijn het nog steeds de grotere bedrijven die hier hun voordeel uit halen.

Om beter te begrijpen waarom vele kleinere bedrijven nog steeds weinig willen investeren in Internet Marketing oplossingen, heeft WSI onderzoeksbureau Research International ingeschakeld om enkele onderzoeken uit te voeren in zowel Toronto, Canada en Londen, Engeland. De resultaten gaven ons het inzicht dat, waar ook ter wereld, MKB bedrijfseigenaren dezelfde misvatting hebben over wat Internet Marketing is en wat het voor hun bedrijf kan betekenen.

Mythe #1: "Mijn bedrijf heeft geen Internet marketing nodig"

Gebrek aan verwachte behoefte was een veelvoorkomende reden is uit het onderzoek gebleken. De grote zoekmachines in de wereld zoals Yahoo en Google hebben inmiddels al zoveel informatie opgeslagen en zijn zo geavanceerd dat het steeds makkelijker wordt voor mensen om de gewenste diensten of producten te vinden. Internet is gewoonweg een extra kanaal om uw producten of diensten aan te bieden. De realiteit is dat, als er voor uw product of dienst een markt is, mensen er naar zullen zoeken. Zelfs al zal de actuele aanschaf offline plaatsvinden. Het doel blijft toch om in ieder geval gevonden te worden tussen al uw concurrenten.

Een ander voordeel van Internet Marketing voor het MKB is dat er eenvoudig geconcurrereerd kan worden met uw grotere concurrenten. Dit biedt vele extra mogelijkheden die u anders nooit had gehad. Op het Internet kan ieder bedrijf groot overkomen.

Mythe #2: "Internet marketing is veel te duur"

De meeste kleinere bedrijven letten op de kosten, dat is algemeen bekend, maar het is een misvatting dat Internet Marketing per definitie duur is. In feite, Internet Marketing oplossingen zijn zeer kosten effectief vergeleken met traditionele advertentie media die de meesten nu nog gebruiken. Bijvoorbeeld, een redelijk opvallende advertentie in de Gouden Gids kan duizenden Euro's per jaar kosten en het biedt u geen mogelijkheid om uw klanten gericht te bereiken of de kwaliteit van de advertentie te meten of zelfs het aantal leads is niet te achterhalen. Met een dergelijk budget – of zelfs minder – kan een advertentiecampagne op het internet u wel gerichte leads brengen naar uw website terwijl tevens goed is te achterhalen welke advertentie het meeste oplevert.

Direct mail en gedrukte reclame kan eenvoudig worden vervangen door email marketing waarbij de respons direct meetbaar is voor u en vaker en veel gericht uitvoerd kan worden.

En omdat Internet Marketing oplossingen heel snel ingezet kunnen worden in vergelijking met andere vormen van marketing, kunt u ook veel sneller inspelen op veranderingen in de markt.

Mythe #3: "Internet bedrijven zijn onbetrouwbaar"

Voor de bedrijven die Internet Marketing wel op waarde inschatten zeggen soms dat ze niet weten wie ze moeten kiezen en wie is een betrouwbare partij.

"Eigenaren van MKB bedrijven hebben meestal geen grote budgetten beschikbaar voor marketing" legt WSI's Marketing Vice President, Marcia Scott, uit.

"Zij kunnen het zich niet veroorloven om een foute beslissing te nemen, dus vaak spelen ze op safe en doen ze uiteindelijk maar niets. Maar dat is kortzichtig gedacht en beperkt hun mogelijkheden behoorlijk."

Wanneer verschillende bedrijven uitgenodigd worden voor een gesprek, laat de beslissing dan niet volledig afhangen van alleen de prijs en laat u ook niet afleiden door prijsstellingen die te mooi voor woorden zijn. Stel vragen over het bedrijf en hun ervaring en lees hun website aandachtig.

Uiteindelijk is het belangrijk dat u meer proactief wordt en het 'oude' denken overboord gooit. Bedrijven die de kracht van Internet Marketing zullen blijven ontkennen zullen achterblijven bij degene die wel hebben ontdekt dat sommige veranderingen wel winstgevend kunnen zijn.

Voor meer informatie over op welke wijze Internet marketing uw bedrijf verder kan helpen neem dan contact op met ons via onderstaande gegevens. WSI heeft meer dan 1500 consultants in 87 landen die economische Internet marketing oplossingen leveren aan het MKB.