

# de marketing trends van 2023

Ontdek waar jouw mee bedrijf kan groeien!

# ontdek de marketing trends van 2023 waarmee jouw bedrijf kan groeien!

**Het einde van het jaar nadert als een snel-treinvaart. Dit is voor alle online marketeers binnen TriplePro Online Marketing hét ideale moment om alvast vooruit te kijken naar de digitale ontwikkelingen die in 2023 centraal staan.**

Iets dat noodzakelijk is, zodat zij iedere dag opnieuw kunnen verbeteren, veranderen en experimenteren. Toch zijn de marketing-trends van komend jaar niet alleen belangrijk voor online marketeers!

Slimme ondernemers laten in 2023 hun bedrijf vooral groeien door op een tactische manier in te spelen op de verschillende ontwikkelingen. Maar met welke marketing-trends moet jouw bedrijf dan rekening houden? Lees snel verder, want de specialisten van TriplePro delen graag tien opvallende ontwikkelingen met jou voor een succesvolle marketingstrategie.



# alle belangrijke ontwikkelingen op een rij

Wij begrijpen als geen ander dat jij als ondernemer niet uren de tijd hebt om de laatste ontwikkelingen in de markt door te nemen. Je hebt immers een bedrijf te leiden dat ontzettend veel tijd kost. Om jouw kostbare tijd niet te verspillen, geven wij je hieronder graag een korte en overzichtelijke opsomming van alle marketing-trends van 2023. Op die manier kan je zelf bepalen over welke ontwikkeling jij meer wilt weten voor jouw bedrijf.

- ✓ 1. Zero-party data verzamelen
- ✓ 2. E-mailmarketing wordt belangrijker voor productlancerings
- ✓ 3. Lange termijn influencer-brand samenwerkingen
- ✓ 4. Klant loyaliteit en spaarprogramma's zijn onmisbaar
- ✓ 5. Google Analytics 4 wordt de standaard
- ✓ 6. Live streaming en op video gebaseerde content
- ✓ 7. Gebruiker gegenereerde content
- ✓ 8. Maak gebruik van agile marketing
- ✓ 9. Nieuwe targeting oplossingen
- ✓ 10. Het toepassen van voice search

# #1 zero-party data verzamelen met behulp van formulieren

**Het afgelopen jaar was het verzamelen en het gebruiken van third party data, dat verkregen wordt dankzij cookies, enorm in opspraak. De voornaamste reden hiervoor is dat het de privacy van de websitegebruikers in gevaar brengt doordat hun persoonlijke informatie gekocht, verkocht of doorgegeven wordt aan verschillende organisaties.**

Denk hierbij bijvoorbeeld aan grote bedrijven als Facebook, Apple en Amazon waarvan de marketeers vervolgens weer gebruik maken van deze gegevens. Google wil het gebruik van third party data eind volgend jaar stopzetten, omdat het steeds meer problemen oplevert met de privacywetten. Dit betekent dat in 2023 zero-party data voor verandering gaat zorgen. Hoogstwaarschijnlijk zegt zero-party data je helemaal niets, maar hiermee wordt data bedoeld die moedwillig en proactief door websitegebruikers zelf worden gedeeld.

Voor bedrijven betekent dit dat zij proactiever moeten zijn bij het verzamelen van persoonlijke gegevens via verschillende praktijken. Het maken van formulieren kan onder andere nuttig zijn bij het verkrijgen van gegevens van jouw klanten. Deze informatie kan je uiteindelijk gebruiken bij het bepalen van een volgende productlancering of service.





# #2 e-mailmarketing wordt belangrijker voor productlanceringen

**Wist je dat e-mailmarketing al enkele jaren dé beste manier is om jouw producten of diensten onder de aandacht te krijgen? Volgens 89% van de marketeers die zich richten op e-mailmarketing zal deze marketingmethode in 2023 onmisbaar zijn.**

Dit komt doordat bijna iedereen ter wereld een e-mailaccount heeft, waardoor het voor bedrijven makkelijker dan ooit tevoren is om contact te leggen met hun klanten. Door abonneeslijsten op te stellen is het bijvoorbeeld mogelijk om bestaande klanten te bereiken voor nieuwe productlanceringen, exclusieve acties of nieuwsbrieven. Het is zelfs mogelijk om e-mails te versturen die volledig zijn afgestemd op de koopgeschiedenis van klanten. Op die manier verhoog je de kans op een conversie gegarandeerd!



## #3 lange termijn influencer-brand samenwerkingen

**Net als voorgaande jaren zal ook in 2023 influencer-marketing enorm blijven groeien. Dit is te danken aan het feit dat deze marketingvorm gemiddeld €5 oplevert voor iedere €1 die je erin investeert.**

Influencers maken inmiddels het verschil op sociale media kanalen als YouTube, TikTok en Instagram met vele duizenden volgers. Niet zo verrassend dus dat bedrijven die een samenwerking aangaan met bekende personen kunnen rekenen op een mooie ROI.

Voordat je begint met influencer-marketing voor jouw bedrijf is het ontzettend belangrijk om voorafgaand te onderzoeken wat voor soort influencer nodig is om jouw bedrijf een boost te geven. Om dit te realiseren heeft de desbetreffende bekende persoon volgers nodig die overeenkomen met jouw beoogde doelgroep. Alleen op die manier is het mogelijk om een groot bereik te hebben met verschillende producten of diensten.

## #4 klant loyaliteit en spaarprogramma's zijn onmisbaar

Vandaag de dag leven we in een digitale wereld waarbij klanten de meeste macht in handen hebben. Tijdens het online winkelen willen zij dan ook meteen krijgen wat zij willen. Eventuele vertragingen bij de pakketdienst of in het distributiecentrum van een groot bedrijf zorgen ervoor dat zij ergens anders hun aankopen gaan doen.

Om dit zoveel mogelijk te voorkomen is het in 2023 noodzakelijk om de klant loyaliteit centraal te stellen. Dit doe je door proactief gebruik te maken van diverse marketingactiviteiten in plaats van alleen te reageren wanneer klanten een vraag hebben. Neem dus eens jouw FAQ onder de loep en plaats hierin zoveel mogelijk (nieuwe) vragen waar jouw klanten mogelijk mee zitten die hun weerhouden van een aankoop.

Wil je echt het verschil gaan maken? Maak dan eens een speciaal spaarprogramma voor leuke kortingen. Loyale klanten doen hier graag aan mee en komen daardoor regelmatig terug voor een aankoop. Geef jouw klanten bijvoorbeeld een punt bij iedere €1 die zij besteden, zodat zij uiteindelijk bij 250 punten €10 korting kunnen inwisselen. Een win-win situatie voor zowel ondernemer als klant.





# #5 google Analytics 4 wordt de standaard

**Wanneer jij als ondernemer een webwinkel of website hebt, dan is Google Analytics jou niet geheel onbekend. Dit is een dienst voor webanalyse van Google om statistieken van een website te verzamelen en gedetailleerd weer te geven. Het doel van deze dienst is om jou als ondernemer een duidelijk beeld te geven van onder andere de bezoekers, verkeersbronnen en paginaweergaves.**

Aan de hand hiervan is het mogelijk om jouw website of webwinkel te verbeteren, zodat bezoekers langer blijven plakken. Ontzettend handig om te gebruiken voor jouw marketingactiviteiten, toch gaat het huidige Google Analytics verdwijnen per 1 juli 2023.

Alle data uit het huidige Google Analytics kan helaas niet worden overgenomen naar de nieuwe versie genaamd Google Analytics 4. Daarom wil je zo snel mogelijk beginnen met het verzamelen van gegevens in de nieuwere versie. Veel ondernemingen hebben sinds afgelopen juli al Google Analytics 4 ingesteld, zodat zij straks over een jaar aan data beschikken. Heb jij de nieuwere versie nog niet ingesteld voor jouw website of webwinkel? Doe dit dan zo snel mogelijk, want anders wordt het vanaf 2023 lastiger om conclusies te trekken vanwege weinig gegevens!



## #6 live streaming en op video gebaseerde content

---

Een andere trend die we in 2023 veel gaan zien is de toename van video gebaseerde content. Hiermee trek je als ondernemer sneller de aandacht van potentiële klanten in vergelijking met standaard tekstberichten.

Van TikToks tot aan Instagram reels, het gebruik van hapklare video's is het komend jaar dé ideale manier om de merkbekendheid van jouw bedrijf te vergroten. Daarnaast zal live streaming ook in 2023 een grotere rol gaan spelen. Dit geeft potentiële klanten de mogelijkheid om in contact te komen met jouw bedrijf om vragen te stellen over bepaalde producten om vervolgens een aankoop te doen. Niet voor niets dus dat steeds meer bedrijven een nieuwe productlancering doen via een livestream.

## #7 gebruiker gegenereerde content

---

**Van TikTok-trends tot #OOTD-berichten, door gebruikers gegenereerde content is de nieuwe mond-tot-mondreclame. Dit soort content is altijd origineel en merkspecifiek, omdat het gemaakt is door consumenten in plaats van bedrijven.**

Denk hierbij bijvoorbeeld aan unboxing-video's, make-uprecensies, merk-hashtags en foto-tags. Dit zijn allemaal manieren waarop bedrijven kunnen profiteren van de door gebruikers gegenereerde content.

Bovendien kan iedereen door gebruikers gegenereerde content kan maken, waardoor het toevoegen van deze marketingtactiek de authenticiteit van jouw bedrijf naar een hoger niveau tilt.

Consumenten hebben immers 2,4 keer meer kans om door gebruikers gegenereerde content te vertrouwen in vergelijking met inhoud die door merken is gemaakt, wat bewijst dat 2023 het jaar is om prioriteit te geven aan authenticiteit in jouw marketingstrategie.



**USER GENERATED CONTENT**

# #8 maak gebruik van agile marketing

Zoals de naam al doet vermoeden, is agile marketing een benadering die is geïnspireerd op de Agile-methodologie. Hoogstwaarschijnlijk zeg jou dit helemaal niets, maar hiermee wordt een manier van werken bedoeld waarbij snelle herhalingen nodig zijn in plaats van één groot project. De nadruk ligt op realtime samenwerking en is zo ontworpen dat online marketeers gemakkelijker kunnen reageren op veranderingen binnen een bepaalde markt. De voordelen van het toepassen van agile marketing zijn:

- ✓ Flexibiliteit om je aan te passen aan veranderingen door iteratieve planning;
- ✓ Mogelijkheid om vroeg en vaak waarde te leveren door individuen te groeperen in kleine multifunctionele teams die projecten autonoom kunnen afronden;
- ✓ Meer focus op klantwaarde en bedrijfsresultaten in plaats van activiteit en output;
- ✓ Meer gegevens gestuurde beslissingen dankzij de nadruk op experimenteren;
- ✓ Betere transparantie en samenwerking door middel van gevisualiseerde werkstromen en frequente contactpunten.

# #9 nieuwe targeting oplossingen

---

Het is je inmiddels niet geheel onbekend dat Google van plan is om **third-party cookies tegen het einde van volgend jaar uit te faseren vanwege toenemende privacy problemen.**

Cookies spelen een rol bij gerichte marketing door het gedrag van een website gebruiker te volgen, zodat online marketeers een op maat gemaakte ervaring kunnen bieden. Een goed voorbeeld hiervan zijn persoonlijke aanbiedingen en reclames. Om als bedrijf relevant te blijven, testen grote bedrijven al een langere tijd met alternatieve targeting oplossingen om zeer gepersonaliseerde content en advertenties te blijven ontwikkelen. Hiermee sluit deze nieuwe ontwikkeling volledig aan bij de toenemende trend van zero-party data.





# #10 het toepassen van voice search

---

**De afgelopen jaren hebben ontzettend veel bedrijven geïnvesteerd in zoekmachineoptimalisatie, oftewel SEO, om bovenaan in Google te komen met verschillende zoekwoorden. Naar verwachting zal SEO in 2023 nog steeds een belangrijke marketingactiviteit blijven, maar wordt het aangevuld door de komst van voice search.**

Er zijn steeds meer digitale assistenten op de markt gebracht waaraan je korte, informatieve vragen kunt stellen zoals: 'Van wie is het nummer Hotel California?' en 'Wat voor weer wordt het vandaag in Groningen?'.

Om deze vragen te beantwoorden maken de digitale assistenten gebruik van verschillende zoekopdrachten uit zoekmachines. Hierdoor zal het komend jaar steeds meer de nadruk komen te liggen op conversatie-vraag-en-antwoordformaten binnen SEO. Op die manier krijgen consumenten sneller nauwkeurige antwoorden van hoge kwaliteit. Speel hier dus op in door een autoriteit in jouw branche te worden!

# de specialisten van triplepro online marketing helpen je verder

**Ben je geïnspireerd geraakt door de marketingtrends van komend jaar? En wil je daarvoor zo snel mogelijk aan de slag gaan om jouw bedrijf verder te laten groeien?**

Dan is het volkomen te begrijpen dat je niet helemaal weet waar je nou precies moet beginnen. Om je hierbij te helpen gaan de specialisten van TriplePro Online Marketing graag onder het genot van een kopje koffie met jou om tafel. Klinkt dit als muziek in de oren? Schroom dan niet om een mail te sturen naar [support@triplepro.nl](mailto:support@triplepro.nl).