STRATEGISK MARKETING · MÅLSÆTNING

Mål, du kan måle.

MEDIEGURU

"Flere kunder" er et ønske, ikke et mål. Et godt mål fortæller dig, hvad du skal gøre, og om det virker.

EKSEMPEL: REVISOREN · FRA ØNSKE TIL MÅL

ØNSKET
~~Flere kunder~~

→

MÅLET
10 nye kunder pr. kvartal via hjemmesiden

REGNET BAGLÆNS: DET SKAL DER TIL PR. KVARTAL

PROCESMÅL		PROCESMÅL		PROCESMÅL		RESULTATMÅL
2.500 besøg	2 % →	**50** henvendelser	50 % →	**25** tilbud	40 % →	**10** nye kunder

HER HENTER HAN TALLENE

Besøg	Henvendelser	Tilbud og kunder
Statistikken på hjemmesiden	Formularen og indbakken	Hans eget overblik

PR. UGE — **ca. 190 besøg · 4 henvendelser · 2 tilbud** — Det kan han følge med i.

RESULTATMÅL

Eksempler
Omsætning, nye kunder, ordrer og bookinger.

Fordel
Det er det, der tæller.

Ulempe
Du ser dem først bagefter.

Bruges til
At vurdere, om strategien virker.

PROCESMÅL

Eksempler
Besøg, tilmeldinger, henvendelser og tilbud.

Fordel
Du kan se dem hver uge.

Ulempe
Kun værd noget, hvis de fører til resultater.

Bruges til
At styre indsatsen undervejs.

Pas på forfængelighedstal som likes og følgere. Spørg altid: Fører det her tal til salg?

SMART I PRAKSIS

Specifikt	Målbart	Attraktivt	Realistisk	Tidsbestemt
Hvad præcis?	Hvor mange, og hvor fra?	Hvorfor er det vigtigt?	Kan det lade sig gøre?	Hvornår?

Et mål uden tal er et ønske.

Jeg sørger for, at din virksomhed bliver **set, hørt og husket.**

medieguru.dk

SKABELON · MÅLSÆTNING

Dine marketingmål. Med tal på.

MEDIEGURU

SMART-modellen er stadig en god huskeregel. Her er den i praksis.

ØNSKET *Flere Kunder* → MÅLET *10 nye Kunder pr. Kvartal via hjemmesiden*

1 Specifikt

HVAD PRÆCIS?

Små firmaer, der skal have styr på bogføring og moms

2 Målbart

HVOR MANGE?

10 nye Kunder pr. Kvartal. Tallet fra vores Kundeliste

3 Attraktivt

HVORFOR ER DET VIGTIGT?

Vi har plads til flere Kunder og vil voKse i år

4 Realistisk

KAN DET LADE SIG GØRE?

Vi fiK 6 sidste Kvartal uden at gøre noget eKstra

5 Tidsbestemt

HVORNÅR?

Fra 1. januar

Følg op hver måned

Regn baglæns

Fra resultatmål til det, du kan følge hver uge

TAL	PR. KVARTAL	PR. UGE	ANDEL	HER HENTER JEG DET
Besøg	*2.500*	*ca. 190*	*2 procent*	*StatistiKKen*
Henvendelser	*50*	*4*	*50 procent*	*IndbaKKen*
Tilbud	*25*	*2*	*40 procent*	*Excel-arKet*
Nye kunder	*10*	*0,8*		*Kundelisten*

PLANEN: DET GØR JEG FOR AT NÅ MÅLET

Ny side om bogføring for små firmaer

Bed alle Kunder om en anmeldelse

Annoncer på Google i januar og februar

Mine tre mål

Ti mål betyder intet fokus

1 *10 nye Kunder pr. Kvartal*

2 *50 henvendelser pr. Kvartal*

3 *30 nye anmeldelser inden sommer*

JEG FØLGER OP

☐ Hver uge ☒ Hver måned ☐ Hvert kvartal

FØRSTE OPFØLGNING DEN *1. februar*

TAL, JEG IKKE LADER MIG SNYDE AF

Likes og følgere på Facebook

SKABELON · MÅLSÆTNING

Dine marketingmål. Med tal på.

MEDIEGURU

SMART-modellen er stadig en god huskeregel. Her er den i praksis.

ØNSKET _____ → MÅLET _____

1 Specifikt

HVAD PRÆCIS?

2 Målbart

HVOR MANGE?

3 Attraktivt

HVORFOR ER DET VIGTIGT?

4 Realistisk

KAN DET LADE SIG GØRE?

5 Tidsbestemt

HVORNÅR?

Regn baglæns

Fra resultatmål til det, du kan følge hver uge

TAL	PR. KVARTAL	PR. UGE	ANDEL	HER HENTER JEG DET
Besøg				
Henvendelser				
Tilbud				
Nye kunder				

PLANEN: DET GØR JEG FOR AT NÅ MÅLET

Mine tre mål

Ti mål betyder intet fokus

1 _____

2 _____

3 _____

JEG FØLGER OP

☐ Hver uge ☐ Hver måned ☐ Hvert kvartal

FØRSTE OPFØLGNING DEN _____

TAL, JEG IKKE LADER MIG SNYDE AF