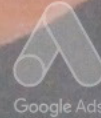




Wolters Kluwer



IN GOEDE HANDEN PROMOTIE VAN UW PUBLICATIE

MARKETING VERANDERT

De digitale transformatie verandert marketing en daarmee de promotie van uw publicatie. In deze brochure lichten we graag toe waarom de promotie van uw publicatie bij Wolters Kluwer in goede handen is.

DE PROMOTIE VAN UW PUBLICATIE:

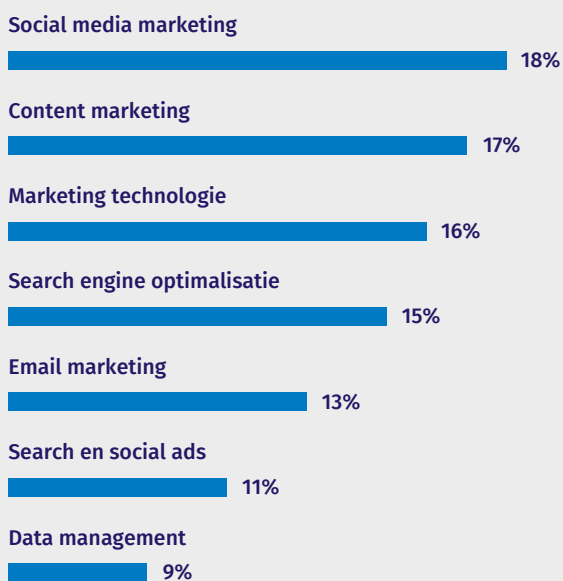
- Vindt vooral online plaats
- Maakt gebruik van nieuwe communicatiekanalen
- Is door deze nieuwe communicatiekanalen kanalen persoonlijker en specifiek

NAAR ONLINE MARKETING

Traditionele papiergebonden marketinguitingen zoals flyers en advertenties in tijdschriften en jaarboeken zijn minder belangrijk geworden. Met de sterk teruggelopen oplagen is ook de invloed en het bereik sterk verminderd. Potentiële klanten kunnen we nu beter bereiken met effectieve *online* vormen van marketing (figuur 1). Onze auteurs ondersteunen dit ook (figuur 2).

Figuur 1

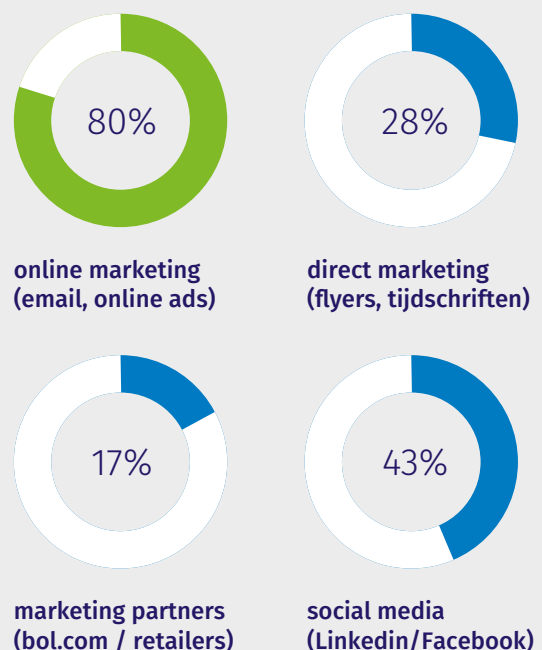
MEEST EFFECTIEVE VORMEN VAN MARKETING VOLGENS MARKETING INFLUENCERS



Bron 2018 Digital Marketing Plan Survey, Ascend2 and Research Partners
Survey onder 271 marketeers

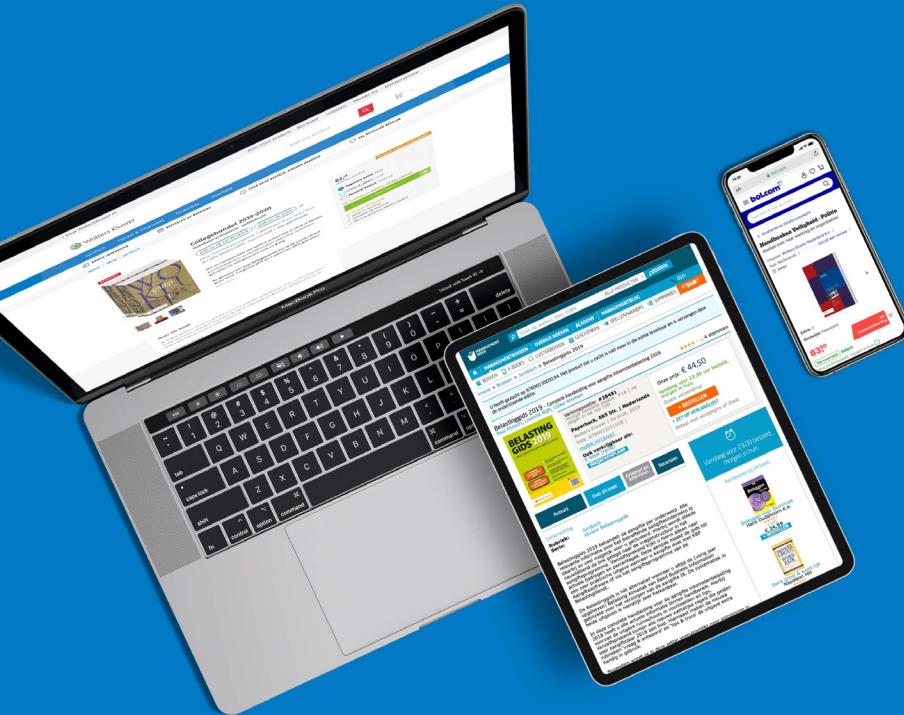
Figuur 2

DE VORMEN VAN MARKETING DIE VOLGENS ONZE AUTEURS HET BELANGRIJKST ZIJN



Bron Auteurs survey WKNL 2019

WAT DOEN WE ONLINE? ENIGE VOORBEELDEN

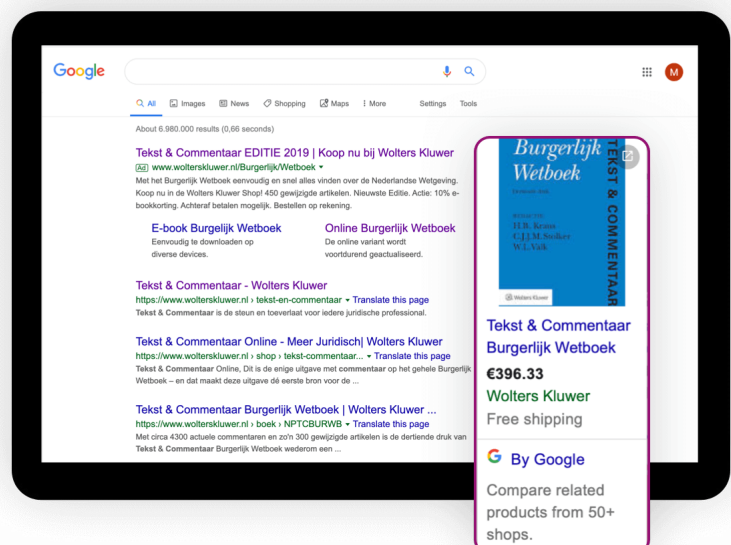


DE VERKOOP IN WEBSHOPS / SEO

Onze marketeers (her)schrijven de webshoptekst van uw publicatie zó dat deze goed vindbaar wordt via de zoekmachines. Dit heet Search Engine Optimization (SEO). Deze webshoptekst gebruiken we niet alleen in de webshop van Wolters Kluwer, maar wordt ook geplaatst in de webshops van retailers, zoals Bol.com en Managementboek.

ADVERTEREN VIA ZOEKMACHINES / SEA

Daarnaast adverteren we uw publicatie via zoekmachines zoals Google. Zoekwoorden worden gekoppeld aan een advertentie. De advertentie linkt door naar de webshop van Wolters Kluwer, waar uw publicatie kan worden gekocht. Dit heet SEA (Search Engine Advertising).



DE NIEUWSTE ONTWIKKELINGEN

Wolters Kluwer speelt ook in op de nieuwste ontwikkelingen om uw publicatie nu en in de toekomst effectief te promoten. De belangrijkste hiervan ziet u hieronder.

VIDEOMARKETING

Video is een effectief medium om contact te krijgen en te onderhouden met bestaande en nieuwe klanten. Een voorbeeld is de video van prof. Mr. D.J.G. Visser waarin hij uitleg geeft over de nieuwe druk van zijn handboek. Deze video's zijn op de webshop en op YouTube geplaatst.



DATADRIVEN MARKETING/PERSONALISATIE

Op basis van beschikbare data identificeren we klantgroepen en tonen we op de klant toegesneden boodschappen.

MARKETING AUTOMATION

Om klanten aan ons te binden maken we gebruik van geautomatiseerde systemen door op het juiste moment bepaalde informatie te sturen. Bijvoorbeeld: klanten die een gratis whitepaper downloaden, ontvangen geautomatiseerd een email met suggesties voor uitgaven die voor die klanten van belang kunnen zijn.

UW NETWERK IS GOUD WAARD

De marketing van uw publicatie is bij ons in goede handen. Wilt u zelf nog meer doen om uw publicatie te promoten? Heel graag! We hebben hieronder een aantal mogelijkheden op een rij gezet.

WAT KUNT U ZELF NOG MEER DOEN OM UW PUBLICATIE TE PROMOTEN?



EIGEN WEBSITE OF BLOG

Verwijs in blogs of op uw website naar uw publicatie in de webshop of in Navigator. Het opzetten van een eigen website of blog met daarin verwijzingen naar uw publicatie draagt bij aan de vindbaarheid via zoekmachines, zoals Google..



REVIEW MARKETING

Vraag uw netwerk om een recensie te schrijven op Managementboek.nl, Bol.com, etc. Ook kunnen zij goede en reeds gepubliceerde recensies van uw boek als "nuttig" aanmerken. Zo komt uw publicatie hoger in de lijst te staan.



SOCIAL MEDIA

Deel uw publicatie op social media, zoals LinkedIn en Twitter. Social media zijn bij uitstek geschikt om uw publicatie onder de aandacht te brengen.



E-MAILHANDTEKENING

Zet de naam van uw publicatie in uw emailhandtekening. Zo ziet de ontvanger uw publicatie staan, en ook degenen die de mail krijgen doorgestuurd.

HEEFT U SUGGESTIES OF VRAGEN?

Laat het ons weten via uw contactpersoon of auteurs-NL@wolterskluger.com.

