

TOP 10 TIPS OM SUCCESVOL TE WORDEN MET PRINT ON DEMAND

Bedankt voor je interesse in Print on Demand bij Promio. Je wilt graag starten met het verkopen van je eigen bedrukte merchandise producten? Of je bent al actief en wilt groeien met je merk? Met deze 10 tips ontdek je nieuwe marketing ideeën en kansen voor jouw eigen brand!

De mogelijkheden in Print on Demand zijn eindeloos en wij zullen steeds nieuwe producten en services toevoegen om jouw merk te laten groeien. Wanneer je een account aanmaakt bij Promio.nl en inschrijft op de nieuwsbrief zullen we je over alle updates op de hoogte houden.

1

KIES EEN NICHE EN DOELGROEP

HET IS BELANGRIJK DAT JE WEET AAN WIE JE WILT VERKOPEN

Een niche is een specifiek deel van een grotere markt en gericht op een specifieke doelgroep. Hoe beter je jouw doelgroep kent, hoe beter je ze kunt bereiken met de juiste marketingcampagnes op de juiste plaats. Haal inspiratie uit jouw eigen persoonlijke leven, interesses en passies. Onderzoek waarnaar er vraag is binnen jouw niche en analyseer de concurrentie.

VERNIEUW EN GROEI MET JE AANBOD

UITBREIDEN MET NIEUWE ONTWERPEN OF PRODUCTEN

Door het voordeel van Print on demand heb je geen onverkoopbare voorraad en kun je eindeloos met ontwerpen en producten uitbreiden. Er is geen investering in voorraad en je kunt je volledig focussen op het creëren en de marketing van jouw merk. Zorg er wel voor dat het overzichtelijk blijft en maak de keuze in variaties niet te groot. Vergeet ook niet om de nieuwe producten onder de aandacht te brengen.

2

3

ONDERSCHIED MET JOUW MERK

BRANDING IS DE FUNDERING VAN JE ONDERNEMING

Om potentiële klanten aan je te binden is het belangrijk om op te vallen zodat je gezien gaat worden. Zorg dat je jouw merk onderscheid van de concurrentie zodat je aandacht krijgt van de juiste doelgroep. Branding is meer dan een logo, het is het gevoel dat je jouw klanten wilt geven. Zorg dat je vertrouwen opbouwt met je merk zodat klanten terugkomen en jouw merk verspreiden.

BEKIJK DE TRENDS MAAR BLIJF ORIGINEEL

BLIJF VERNIEUWEN EN ONTDEK NIEUWE KANSEN

Elk jaar en elk seizoen veranderen de trends. Het is belangrijk dat je hier naar blijft kijken en zo je concurrenten voor bent. Trends kunnen de soort ontwerpen zijn zoals minimalistisch of vegan. Maar het kunnen ook bepaalde producten zijn die populair zijn geworden, zoals crop tops en mondkapjes. Blijf altijd origineel en onderscheidend. Inspiratie opdoen kan natuurlijk wel, maar wordt geen copycat.

4

5

GEBRUIK GOEDE PRODUCTFOTO'S

EEN FOTO ZEGT MEER DAN DUIZEND WOORDEN

Je kunt ervoor kiezen om de basis mockup te gebruiken als productfoto. Wil je er echt uitspringen dan kun je jouw productfoto's zelf maken en afstemmen op je doelgroep. De sfeer van de fotoshoot zullen zorgen voor meer conversie. Een andere mogelijkheid is om gebruik te maken van services zoals Placeit, hier maak je gemakkelijk en snel professionele productfoto's met steeds een ander ontwerp.

VERKOOP OP MEERDERE KANALEN

MEERDERE KANALEN = MEER BEREIK = MEER OMZET

Kies ervoor om te adverteren met Facebook op verschillende interesses die vallen binnen jouw doelgroep en verwijst door naar je eigen webshop. Bekijk ook zeker de mogelijkheid om te verkopen op marketplaces zoals Etsy waar veel creatievelingen elkaar ondersteunen en hierdoor het perfecte platform is voor het (inter)nationaal verkopen van je eigen design producten naast je eigen webshop.

6

7

COMMUNICEER MET JE KLANTEN

CREEËR EEN GOEDE CUSTOMER EXPERIENCE

Zorg ervoor dat je bereikbaar bent voor je klant, dit kan zijn via bellen, mail of chat. Wanneer je de vragen van jouw klanten snel kunt beantwoorden kun je rekenen op goede reviews die weer zorgen voor een hogere conversie. Stel de klant ook op de hoogte van de verwachte levertijd, zodat je aan de klant zijn verwachting kunt voldoen.

LAAT JE EMAILLIJST GROEIEN

66% BEKIJKT MEERDERE KEREN PER DAG ZIJN E-MAIL

Waarbij lang niet iedereen op Facebook, Twitter of een ander social kanaal zit, zijn er maar weinig mensen zonder e-mailadres. Een e-mail kan je direct versturen naar (potentiële) klanten waarbij deze meestal snel geopend zal worden. E-mail heeft een eigenschap die veel kanalen niet hebben: het aanbieden van waarde met een persoonlijke benadering en op grote schaal toepasbaar.

8

9

SCHRIJF JE EIGEN PRODUCTOMSCHRIJVINGEN

PAKKENDE TEKSTEN ZORGEN VOOR EEN HOGERE CONVERSIE

Je kunt gebruik maken van de standaard productomschrijvingen maar het is slim om deze aan te passen naar de verwachting van jouw doelgroep. Geef de klant waardevolle informatie die antwoord geeft op vragen als wat voor materiaal, welke afmetingen en wanneer kan ik het product verwachten. Spreek je doelgroep aan met een pakkende korte beschrijving om op die manier te onderscheiden.

BESTEL SAMPLES

BEKIJK EERST ZELF HET PRODUCT VOORDAT JE HET VERKOOPT

Je wilt graag weten wat je verkoopt aan je klanten, hiervoor kun je gebruik maken van het bestellen van samples. Op deze manier kun je de kwaliteit van het product en de opdruk bekijken. Ook zie je hierdoor goed of jouw ontwerp er uit komt zoals gewenst op het product. Indien gewenst kun je het ontwerp nog aanpassen. Daarnaast kun je de samples ook gebruiken voor het maken van foto's.

10

REGISTREER JE OP PROMIO.NL EN PROFITEER VAN EXTRA KORTING

Direct goed van start met het openen van je eigen webshop? Meld je aan bij Promio en bekijk de producten en services. Je ontvangt een welkomstmail met kortingscode voor je eerste bestelling. Mocht je hulp nodig hebben bij het integreren, het aanmaken van producten of andere vragen hebben dan helpen we je daarbij graag en kun je ons bellen, mailen of bereiken via de chat.