

REVIEW MODULE MARKETING & COMMUNICATIE

Waarom deze module?

Het belangrijkste doel van de module was om inzicht te krijgen in de manieren waarop je kunt communiceren met jouw klanten. Hoe kun je het beste jouw boodschap verwoorden? Welke communicatiekanalen zijn geschikt? Hoe kun je op een gestructureerde manier een communicatieplan opstellen?

Wat heb ik eraan gehad?

Het meest nuttige voor mij waren het formuleren van de waarde propositie als golfleraar (in de vorm van een “business canvas” (kanalen, klantvoordelen, blijmakers, klantpijnpunten, doelgroepen en producten/diensten) en het opstellen van mijn profiel (Ik lever ... voor het ... aan ... die ... Anders dan ... kan ik ...).

Beide werkvormen kende ik al uit mijn werk. Deze toepassing voor mijn golfcarrière was nieuw voor mij. Verder hebben we gesproken over geschikte communicatiekanalen zoals social media, maar ook het gevaar van deze kanalen zijn aan bod geweest.

Het laatste onderdeel ging over de rechtsvorm waarin je als golfleraar zou kunnen werken (zzp, loondienst, bv, ...).

Zou ik deze module aanraden, ook als het niet verplicht zou zijn?

Jazeker! Met de communicatie lesmodule van Raymond kan ik beter voor mezelf verwoorden wat ik nu eigenlijk wil met golf. En als ik dat voor mezelf beter kan, kan ik het ook beter uitleggen aan mijn klanten. Tevens heb ik meer inzicht gekregen in het omschrijven van mijn doelgroep

Wat zou nog beter kunnen?

Voor de volgende keer zou ik aanraden om de rechtsvorm nog iets meer te verdiepen met voor- en nadelen. Ook leefde bij diverse deelnemers basisvragen “Hoe kom ik aan een mat?” en “Wat is een goed tarief?”. Ook daar zou wat meer op ingegaan kunnen worden.

Door:

Harry op 't Ende

WGTF Lidnummer 1489