

(1) Ga voor een krachtige USP

“Snelheidsduivels beu? Voorkom zelf aanrijdingen in je straat.”

Graag Traag heeft een **krachtige unique selling proposition** en biedt een oplossing voor een wijdverspreid, herkenbaar probleem.

Wie een Graag Traag-plakkaat in zijn straat zet, komt op voor de zwakke weggebruikers. Een plakkaat zetten is zorg dragen voor de veiligheid van dierbaren en van de volledige buurt.

Bovendien is ons verhaal makkelijk na te vertellen..

(2) Ondersteun je USP met emotionele argumenten

Hoe overtuig je mensen om te bestellen?

Door de **voordelen goed in de verf** te zetten:

- prijs: een Graag Traag-sticker vanaf €15
- eenvoud: bestel je sticker online, maak zelf je plakkaat
- maatwerk: laat je eigen verkeersbord ontwerpen
- signaalfunctie: overtuig je gemeente om er iets aan te doen

Voor de meeste marketeers is hiermee de kous af.

Nochtans blijkt uit onderzoek dat een **goede mix tussen deze rationele voordelen en emotionele argumenten** de respons aanzienlijk verhoogt. Het Graag Traag-concept is gegroeid uit emotie (verontwaardiging), raakt de mensen en roept sympathie op.

(3) Start met free publicity

Een goed verhaal verkoopt zichzelf zonder veel moeite. Kies daarom in je mediastrategie eerst voor **gratis reclame**.

Ons verhaal werd snel opgepikt door de lokale media, en van zodra er pers aandacht is, willen ook andere media het item brengen.

- [artikel in het Nieuwsblad](#)
- [Graag Traag op de regionale zender AVS](#)

Maak daarnaast maximaal gebruik van **virale marketing** en laat vrienden, collega's kennissen je verhaal doorvertellen, via e-mail, blogs of op café.

En zo heeft sbiro zonder investeringen de eerste bestellingen voor Graag Traag borden al gekregen.

Wordt vervolgd...

De komende weken wordt www.graagtraag.be verder uitgewerkt en voeren we ons marketingplan verder uit. Binnenkort meer.

Haal zelf meer uit je marketing !

Contacteer sbiro vrijblijvend voor:

- no-nonsense, resultaatgericht marketingadvies
- krachtige campagnes: DM, advertenties, online
- opleidingen en workshops

info@sbiro.be

www.sbiro.be

