



DE INVLOED VAN HET INTERNET OP DE NEDERLANDSE EXPORT

HOE HOUDEN WIJ ONZE VOORSPRONG VAST?

COLOFON

Voor lezingen en meer informatie over deze uitgave benadert u de auteur:

Geert J. Nijkamp
Apartado de Correos 69
29170 Colmenar / Malaga
Spanje

www.alcius.nl
www.linkedin.com/in/geertnikkamp
twitter.com/geertnikkamp
www.wezenvanuganda.nl

ISBN 978-90-818462-0-2
NUR 800
NUR 802

Redactie: Jacob Schreuder
Layout en Vormgeving: Profilers Communicatie BV – Lisanne den Toom,
My-Concept - Margot Elstrodt

© 2012 Geert J. Nijkamp, Colmenar/Malaga, Spanje

Alle rechten voorbehouden. Alle auteursrechten en databankrechten ten aanzien van deze uitgave worden uitdrukkelijk voorbehouden. Deze rechten berusten bij auteur. Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor het overnemen van een gedeelte van deze uitgave, voor welk doeleinde dan ook, dient men zich te wenden tot de auteur.

Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave uiterste zorg is besteed, is niet uit te sluiten dat de informatie niet meer geheel actueel is als gevolg van economische ontwikkelingen en/of gewijzigde dataverzameling. Auteur aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor eventuele (druk)fouten en onvolkomenheden. Auteur adviseert met hem contact op te nemen, mocht u informatie uit dit boek willen gaan gebruiken.

All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior written permission of the author.

While effort has been made to ensure the reliability of the information presented in this publication, author neither guarantees the accuracy of the data contained herein nor accepts responsibility for errors or omissions or their consequences.

INHOUDSOPGAVE

VOORWOORD	7
INLEIDING	10
1 DE INVLOED VAN INTERNETGEBRUIK OP DE EXPORT- ONTWIKKELING IN NEDERLAND	12
1.1 De opkomst van het internet als informatie- medium en marketing- en salesinstrument	13
1.2 De opkomst van Oost-Europese exportlanden dankzij internet	21
1.3 De opkomst van Aziatische exportlanden dankzij internet	22
1.4 Ontwikkeling internationale beurzen	23
2 DE STATUS VAN INTERNET ALS MARKETING- EN SALESINSTRUMENT IN EEN EXPORTORGANISATIE	28
3 INTERNET EN EXPORTPARTNERONDERSTEUNING	36
3.1 Kennis	37
3.2 Versterking relatie exporteur - exportpartner	39
3.3 Het gebruik van internet ter versterking van uw positie in de relatie exporteur - exportpartner	41
3.4 De inzet van internet wanneer de exportpartner groter is dan de exporteur	43

4	INTERNETSTRATEGIE EN EXPORT	50
4.1	Uitgangspositie	51
4.2	Het opzetten van een internetstrategie	54
4.3	Toekomst	58
5	INTERNETMARKETING EN EXPORT	62
5.1	Bezoekersstatistieken - ken uw klant	70
5.2	Zoekwoordenanalyse	77
5.3	Zoekmachinemarketing	86
5.4	Portalmarketing	90
5.5	Beurzenmarketing	95
5.6	Vakbladenmarketing	99
5.7	Social media	101
5.8	Landenstrategie	109
6	OPBOUW VAN UW WEBSITE	112
6.1	Structuur van uw website	113
6.2	Look and feel	114
6.3	Doelgroepen / Problemen / Oplossingen / Substituut	115
6.4	Conversiefactoren	117
6.5	Technische opbouw	118
7	KOPPELING MARKETING - SALES	122

8	KOPPELING OFFLINE EN ONLINE MARKETING	128
8.1	Downloads	129
8.2	Beurzenmarketing	130
8.3	Referenties	130
8.4	Cross selling	130
8.5	Klantenbinding	131
8.6	Advertenties	131
8.7	QR-codes	132
8.8	Social Media	132
8.9	Apps	132
9	NEDERLAND, GLOBALISERING, EXPORT EN DE TOEKOMST	134
	BRONNEN / DANK	141




VOORWOORD

Export & Internet: benut de nieuwe kansen die er liggen.

Nederland is van oudsher één van de meest open economieën van de wereld en heeft een sterk internationaal georiënteerd bedrijfsleven. Onze export is de ruggengraat van de Nederlandse economie, de wereld is onze markt. Grote, grotere, maar ook duizenden MKB-bedrijven exporteren. Ik kom ze overal tegen.

Maar we zijn niet de enigen in de wereld. Omdat de concurrentie van andere landen steeds groter wordt, is het van vitaal belang dat Nederland op exportgebied concurrerend blijft en zelfs concurrerder wordt. Ook door de opkomst van internet komt de relatieve positie van de Nederlandse export onder druk te staan. Andere landen internationaliseren versneld dank zij internet. Dit kan een bedreiging (gaan) vormen voor de Nederlandse export of uitbreiding daarvan. Ook de inzet van internet biedt veel kansen voor Nederlandse bedrijven. Het is denkbaar dat met minder middelen meer doellanden (intensiever) bewerkt kunnen worden. Het Nederlands exporterend bedrijfsleven moet dus zwaarder gaan inzetten op het gebruik van internet(marketing) om zijn exportpositie in de wereld uit te bouwen.



Dit boek laat op een vernieuwende en interessante manier zien hoeveel concurrerende exportbedrijven Nederland de komende 5 tot 15 jaar kan verwachten in diverse landen. Ook voor de praktijkinvulling geeft dit boek op basis van meer dan 10 jaar ervaring innovatieve en praktijkgerichte ideeën. U als ondernemer en beslisser moet een internetvisie en strategie ontwikkelen. Ik roep u op om óók in uw directiekamer of managementteam het onderwerp 'Export & Internet' strategisch op de agenda te plaatsen, om zodoende op dit gebied tot essentiële kennisontwikkeling te komen en uw concurrenten, uit gevestigde en opkomende exportlanden, voor te blijven.



Met het lezen van dit boek zet u de eerste stap.



Bernard Wientjes, voorzitter ondernemingsorganisatie VNO NCW.



Geert Nijkamp is export. Opgegroeid op de Nederlands-Duitse grens is hij een groot deel van zijn leven bezig met grensoverschrijdend zakendoen. Sinds 2006 woont hij met zijn gezin in Zuid-Spanje en ervaart dagelijks wat export en andere culturen inhouden. Maandelijks komt hij naar Nederland om exporterende bedrijven te helpen hun wereldwijde omzet te vergroten en om lezingen te geven. Daarnaast is hij mede-eigenaar van een import-/exportbedrijf in Spanje.

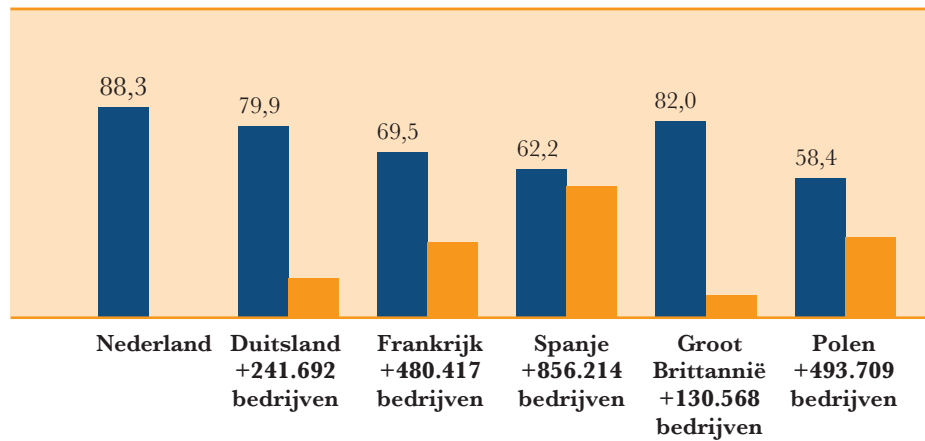
INLEIDING

De opkomst van het internet heeft er voor gezorgd dat de communicatiemogelijkheden wereldwijd in een enorme stroomversnelling zijn geraakt. Afstanden kunnen makkelijk overbrugd worden en communicatiesnelheid is onbeperkt. Persoonlijke relaties kunnen intensiever en frequenter onderhouden worden.

Voor de Nederlandse export valt nu al vast te stellen dat de opkomst van het internetgebruik een bedreiging kan gaan vormen. Bedrijven uit naastgelegen grote exportlanden gebruiken, (bijna) gelijkwaardig, ook het internet en hun website om hun export te vergroten. Een ontwikkeling die ook in Oost-Europa en Azië op gang komt. Middels bijvoorbeeld e-mail, hun website en social media kunnen ook zij makkelijker communiceren met potentiële klanten. Dankzij het internet zullen twee belangrijke export-Unique Selling Points van Nederland, talenkennis en multicultureel aanpassingsvermogen, over 10 tot 15 jaar ook in belangrijke mate in veel andere landen aanwezig zijn.

Met dit boek verkrijgt u enerzijds vanuit beleidsmatig perspectief inzicht in exportconcurrentie zoals die de komende jaren door een toenemende internetparticipatie in veel landen zal opkomen en anderzijds praktisch inzicht hoe

Nederland als exportland haar voorsprong op gebied van internet(marketing) kan vasthouden.



- = Internetparticipatie in %.
- = Bij groei internetparticipatie ontstaat toename exportconcurrentie doordat steeds meer bedrijven gaan participeren op het internet. Berekend ten opzichte van het huidig aantal bedrijven in het land.

Gegevens: 2012