

NutriAI

*Marketing Strategy by Wassim Yahiaoui &
Rogier Brekelmans*

Date : 13-5-2024

to portray the application NutriAi in the best way possible, and to have the biggest reach. We decided to have a strategy of marketing. Because we never had any experience with marketing my first searchterm was “how do you make a marketingStrategy” and this was the conclusion out of it.

1. Begin met een korte samenvatting
2. Maak een bedrijfsanalyse
3. Bepaal je doelgroep
4. Breng je concurrentie in kaart
5. Maak een SWOT-analyse
6. Bepaal de strategie en targets
7. Bereik je doelgroep
8. Bepaal het actieplan en het tijdschema
9. Evalueer je marketingplan

So the first step was to give a short description of the application we’re building, this way we also defiy our goals in how we want to portray the business.

Begin met een korte samenvatting (make a short description)

What does our company do?

We’re NutriAI, an application which will help you with losing, ganing, maintaining weight it doesn’t matter if you’re an athlete, vegan or diabetic of have an allgery. Because of the use of AI it is fully flexible. And therefor the best of the rest.

How are we going to help our customers with their goals? We will make nutritionplans which will be completely made to their needs. We will use the latest AI data to provide them the best nutrition plans.

Swot analyse

Nutri AI	
S	<ul style="list-style-type: none">- AI gegenereerd, dus volledig gepersonaliseerd- Houdt rekening met dieet wensen- Voor alle typen van weight management te gebruiken (afvallen, aankomen, maintainen)- Door veel begeleiding, d.m.v. meldingen en vragen vannuit de app ook voor beginners te gebruiken
W	<ul style="list-style-type: none">- Veel concurrentie- Weinig psychologisch onderzoek gedaan naar de mensen waarom ze te zwaar of te licht zijn- Dieetisten hebben een persoonlijker band met de gebruiker- Je zou kunnen liegen in de app waardoor effectiviteit naar benden gaat, wat bij een dieetist lastiger is
O	<ul style="list-style-type: none">- Het creeren van een oplossing die voor iedereen geldt, doordat wij dus heel dynamisch met AI kunnen werken.- Het specialiseren in echte voedingsschema's de huidige applicaties zijn niet echt populair- Zorgen dat gezond leven meer een lifestyle wordt in plaats van een geforceerd iets, zodat de gebruiker ook op langere termijn blijft plakken.
T	<ul style="list-style-type: none">- Veel aanbod van de competitie, met ook al een erg grote gebruikersbase- De intergratie met apple health/google fit zou goed gekeurd moeten worden, anders is personalisatie onmogelijk- De afhankelijkheid van AI met de huidige foodtrends moet wel bekijken worden of deze kloppen.

Research competitor analysis icon

To make a nice looking logo, I have to look for lots of inspiration. So what I first did was look at the competitors and their icons. So here I have a couple which I've found.



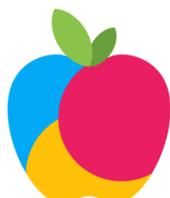
Diapp



Eetmeter



Fatsecret



Yazio



Lifesum



MyFoodDiary

These logos are dividable in 2 categories, the first 3 has lots of text in them. And the bottom 3 only have an icon, which makes them more recognizable and clean in my opinion, the first 3 look more outdated. So that will be something I will keep in mind

Bepaal je doelgroep

We have defined the target group in one line: "People that want to change their eating habits with the goal to achieve their desired lifestyle". This is a broad target audience, but it covers the sub-groups in one main group.

Target sub groups

We have divided the main target group into five target sub-groups. Those sub-groups are based on their different needs, but without including medical or psychological related issues:

- Underweigh
- Overweigh
- (Top)sporter
- People with food allergie
- People with dietary restrictions

Concurrentie

Om te kijken hoe de concurrentie het doet ga ik kijken naar hoe zij hun marketing doen. Er is niet veel directe concurrentie, omdat weinig apps daadwerkelijk voedingsschema's maken, maar voornamelijk je dagelijkse behoeftte bijhouden. Wel is er veel indirecte concurrentie zoals:

- MyFitnessPal
- Eetmeter
- Livesum

Deze 3 ga ik dan ook onderzoeken.

Myfitnesspal:



Wanneer ik naar de instagram pagina kijk zie ik vooral veel recepten die ze delen met volgers. Dit kan een goede manier zijn om volgers te werven die ook je app gaan gebruiken.

Ook zijn er bepaalde succesverhalen te zien die met behulp van de app hun doel bereikt hebben. Dit is een goede manier om mensen te laten zien wat je met de app kan bereiken en op deze manier interesse te wekken. voor TikTok geldt ongeveer hetzelfde.

Eetmeter:

Wat Eetmeter lijkt te onderscheiden van de rest is dat ze veel (quiz)vragen stellen op hun social media. Zo posten ze bijvoorbeeld "wat kun je het beste eten en drinken tijdens je examens", met een video met het antwoord. Hiermee spelen ze in op hun doelgroep en lokken ze reacties uit, wat weer voor meer exposure zorgt.



Lifesum:



Wat ik er bij Lifesum goed uit vindt zien is dat ze een duidelijke huisstijl hebben in hun posts die steeds terug komt, waardoor het er erg strak uit zien. Ook Lifesum maakt veel gebruik van vragen, waar mensen op kunnen reageren en ook het antwoord kunnen zien. Wat ik hier ook op zag is dat ze posts hebben met tips en tricks.

Bepaal de strategie en targets

Om onze content op te posten willen we Tiktok en Instagram gebruiken, omdat dit platformen zijn waar de doelgroep veel gebruik van maken.

Tiktok wordt het meest gebruikt door 18 tot 24-jarigen (38,9%). Op de tweede plaats staat de leeftijdsgroep 25 tot 34 jaar (32,4). (bron: [TikTok-statistieken die je moet kennen in 2024 \(onlinemarketingmonkey.be\)](#)).

Nog een ander voordeel van tiktok is dat posts makkelijk viraal kunnen gaan zonder dat je daadwerkelijk veel volgers hebt.

De grootste leeftijdsgroep die de app Instagram gebruikt is tussen de 15 en 19 jaar. Ook de 20 tot 39 jarigen hebben een grote doelgroepomvang. En vergis je niet.. zelfs onder de leeftijdsgroep 40 tot 64 jaar zitten aardig wat gebruikers. (bron: [Zoek niet verder → Onyourline](#)).

Wat voor posts willen we gaan doen?

(CMD method: Survey)

Om te onderzoeken welke dingen onze doelgroep interessant vinden en welke dingen hun zouden motiveren om ook de app te gaan gebruiken ga ik een vragenlijst opstellen. De posts die ik daarin ga meenemen zijn:

1. Vragen + antwoord / quiz
2. Recepten
3. Succesverhalen
4. Challenges
5. Tips & tricks

Hiervoor heb ik de volgende vragen bedacht:

(CMD Method: survey)

Ben je een man of vrouw?

Hoe oud ben je?

Heb je een doel wat betreft voeding?

Welke social media platforms gebruik je het meest?

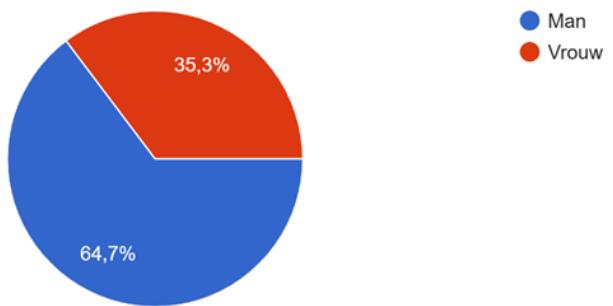
Wat voor soort posts zouden je aanspreken of zouden je motiveren om de app te gebruiken?

De eerste 3 vragen geven ons een beeld of je tot onze doelgroep behoort. Het antwoord van iemand uit onze doelgroep is namelijk het belangrijkste. Met vraag 4 komen we er achter op welk social media platform we ons het meest moeten focussen. Vraag 5 geeft een antwoord op wat voor content het beste zou werken.

Hier kregen we de volgende antwoorden uit:

Ben je een man of vrouw?

17 antwoorden

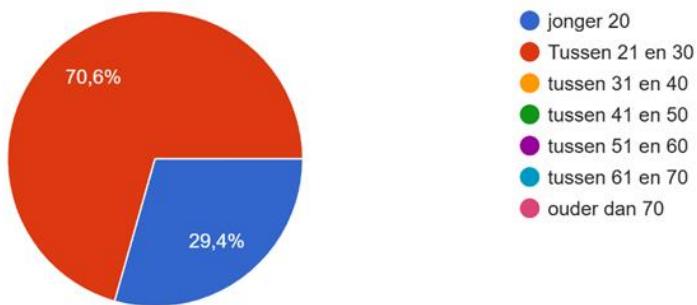


● Man

● Vrouw

Hoe oud ben je?

17 antwoorden



● jonger 20

● Tussen 21 en 30

● tussen 31 en 40

● tussen 41 en 50

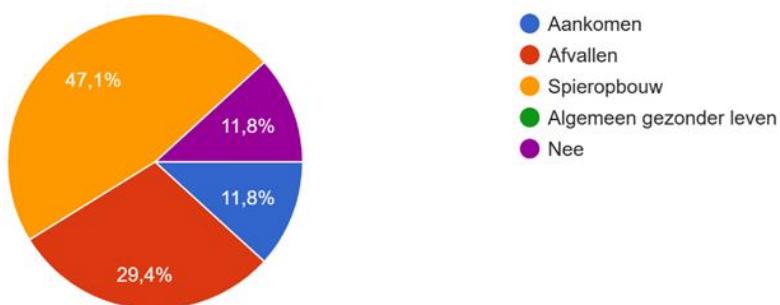
● tussen 51 en 60

● tussen 61 en 70

● ouder dan 70

Heb je op het moment een doel wat betreft voeding?

17 antwoorden



● Aankomen

● Afvallen

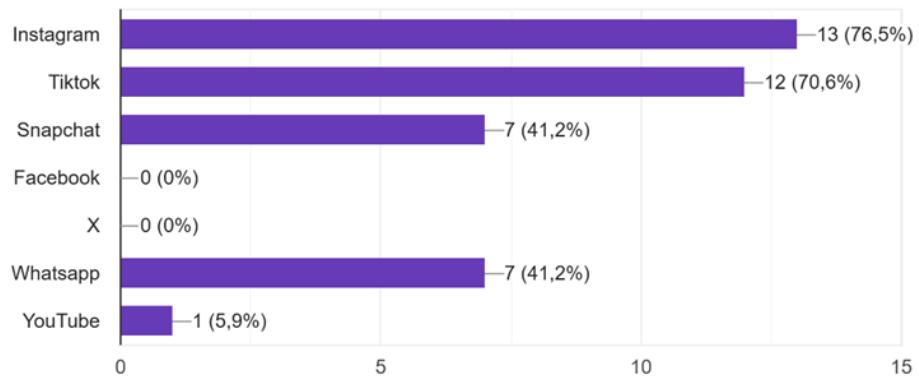
● Spieropbouw

● Algemeen gezonder leven

● Nee

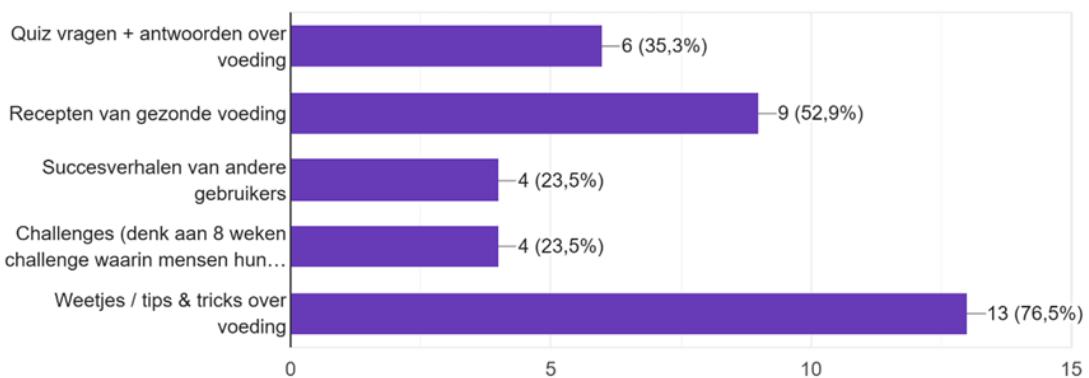
Welke social media platforms gebruik je het meest? (kies 1 of meerdere antwoorden)

17 antwoorden



Wat voor soort posts zouden je aanspreken of zouden je motiveren om de app te gebruiken? (kies 1 of meerdere antwoorden)

17 antwoorden



Conclusie

Uit de antwoorden is te zien dat nagenoeg iedereen die de het ingevuld heeft tot onze doelgroep behoort en dat we dus wat aan hun antwoorden hebben. Zo zien we bij vraag 4 dat mensen voornamelijk Tiktok en Instagram gebruiken. Deze platforms zullen voor ons dus interessant zijn om te gebruiken. Bij de antwoorden van vraag 5 is te zien dat mensen weetjes en recepten het meest aansprekend vinden. Ook dit nemen we dus mee in onze marketing strategie.

Instagram content

Om voor instagram content te maken willen we beginnen met een thema in het account. De groene gradient wordt in de app al veel gebruikt en willen we niet te veel gebruiken. Om het account daarom een thema te geven hebben we gekozen voor pastel kleuren, die rust uitstralen, zeker vergelijken met de gradient.

Om structuur in het account te houden geven we elke soort post een vaste kleur:



Recepten:

Voor een recept post heb ik de achtergrondkleur gebruikt die ik eerder al noemde. Het bord is voor de helft in beeld met de tekst centraal. onderaan gebruiken we ons logo, voor extra naamsbekendheid. Er onder staat een simpele tekst over het gerecht en hiervoor wordt een andere font gebruikt om het meer leuker om te lezen te maken.



Pasta With Salmon And Spinach

Quickly and easily prepared.
A delicious pasta dish with salmon and spinach in a creamy sauce, a truly perfect combination!

Nutri^{AI}

Weetjes:

Voor de weetjes post hebben we altijd "did you know..." in beeld met er onder het weetje. Om de post niet te leeg te laten hebben we er voor gekozen om bij dit soort posts altijd rechts onderin iets kleins te plaatsen wat met de post te maken heeft.



Did you know...

good nutrition has proven effects on our intelligence and our appearance?

Nutri^{AI}

Quiz:

Voor de quiz hebben we twee losse afbeeldingen waardoor je kan swipen naar het antwoord. Ook hier gebruiken we een kleine afbeelding rechtsonder in de hoek. Bij het

antwoord wordt ook uitleg gegeven.

about a third of
your bone mass
consists of protein.

True or not true?

Nutri^{AI}



True!

About a third of your bone mass is proteins and contributes to strong bones.

Nutri^{AI}



Om een goede caption te bedenken voor onder de posts wil ik onderzoek doen naar wat daarvoor werkt. Wat zet je bijvoorbeeld in de caption en wat voor hashtags gebruik je.

Caption punten (bron: 400+ Best Instagram Caption Ideas for 2024 | Sprout Social):

- Voeg context toe aan je post zodat moeilijke informatie wordt uitgelegd.
- Laat je brand personality zien en help volgers het te begrijpen.
- Zorg voor extra zichtbaarheid door gebruik van hashtags.
- Highlight de menselijke kant van je business met emoji's.
- Forceer actie door gebruik van call to actions.

Wat hashtags betreft raadt instagram aan om 3-5 hashtags te gebruiken. Toch blijkt uit testen dat gebruik van meer hashtags voor betere resultaten zorgt. Hierbij werd met 20 hashtags het beste bereik behaald. (bron: Instagram Hashtags: Everything You Need To Know in 2024 | Later)

Zo is er op deze site ook een top 50 hashtags te vinden, waar het meest mee gepost wordt, zoals #foodie en #motivation.

Op basis van mijn gevonden informatie wil ik voor alle 3 de posts een caption schrijven.

Recept:

“Indulge in a bowl of creamy pasta with salmon and spinach! 🍝🐟 Fresh, delicious, and perfect for a cozy dinner at home. Save this post so you don’t miss it!

Preparation:

Cook the pasta according to the package instructions until al dente. Meanwhile, finely chop the onion and garlic cloves. Sauté them in a large skillet or wok with a tablespoon of oil until translucent.

Add the salmon and cook on all sides, breaking it into pieces with a spatula. Gradually add the spinach until it wilts slightly. Pour in the cooking cream and season generously with salt and pepper.

Halve the cherry tomatoes and mix them into the salmon and spinach. Heat through for a few minutes, then add the tagliatelle. Mix everything together and serve on plates. Sprinkle with toasted pine nuts.

Enjoy your delicious and healthy food!

#NutriAI #PastaLovers #SalmonRecipe #Foodie #HomemadeFood #Foodie #DinnerIdeas
#HealthyEating #QuickMeals #Delicious #Food #ComfortFood #EasyRecipes #FoodGram
#Yummy #HomeCooking #Lifestyle #InstaFood #FoodPhotography #CookWithLove
#TastyFood”

Quiz

“Did you know the answer to this question!? Let us know in the comments below! Do you want to know more about food? 🥗 Then surely don’t forget to follow us! ❤️
#DidYouKnow #Foodie #HealthyEating #QuickMeals #Delicious #Food #ComfortFood
#FoodGram #HomeCooking #Lifestyle #InstaFood #Motivation #Nutrition #Protein #FitLife
#HealthyLifestyle #Superfoods”

Weetje

Did you know... !?

It's widely known that nutrition plays a key role in your physical health. 💪 But studies also show that nutrition directly affects our mental and emotional well-being, too.

“It makes sense that what we put in our body would also impact our mental health,” says Dr. Deborah Fernandez-Turner, Deputy Chief Psychiatric Officer at Aetna. “Good health describes a condition of optimal well-being. That means the body and the mind, operating in harmony. Both are equally important when defining your health journey.”

Follow us to get to know everything about healthy food! 🥗
#NutriAI #HealthyLifestyle #FitnessJourney #EatClean #FitLife #Nutrition #HealthyEating
#GymLife #CleanEating #FitnessMotivation #HealthAndWellness #Workout #GetFit
#HealthyHabits #FitFood #Wellness #FitnessGoals #ActiveLifestyle #EatHealthy #StrongBody
#HealthyChoices”

Tiktok

Ook is er een tiktok gemaakt met behulp van de vragenlijst, zo is er ook een onderzoek gedaan naar welke hastags er gebruikt moeten worden. En wat voor content de mensen willen, Ik heb inspiratie opgedaan uit vooral vele posts van andere en ben zo op een tiktok gekomen met die begint door motivatie uit te lokken dat de zomer eraan komt, en daarna tips teg even op basis van voiding.

