

Bart Weijers begon zijn loopbaan in wonen in 1975 bij groothandel Vihamij Buttinger en maakte in 1978 de overstap naar Ucosan Sanitair. Gedurende 16 jaar was hij verantwoordelijk voor Ucosan in Nederland. In 1996 werd hij alg.dir. van Almat Keukens in Oisterwijk. In 1990 was hij een van de initiatiefnemers achter de Vereniging Comfortabel Wonen waarvan hij sinds 1997 voorzitter is. Sinds 2003 is hij werkzaam bij AMWEKO BV, het in de afbouwbranche gespecialiseerde direct marketing adviesbureau. Voor meer informatie kijk op [www.amweko.nl](http://www.amweko.nl)

### **Laat u nog steeds advertenties maken die niemand leest of.....?**

Heeft u dat ook? Je zit te werken achter de pc en steeds weer zie je mail binnenkomen. Kijk ik wel of niet dat is vaak de vraag en soms kan ik de nieuwsgierigheid niet weer staan. Zo ook deze keer. Een bericht via het zaken platform LinkedIn kwam binnen. Daar heb je o.a. groepen waar je met derden over een onderwerp van gedachten kunt wisselen. Je bent nog niet per se een zakelijk contact van elkaar maar je leert wel een diversiteit aan mensen kennen die een gemeenschappelijk branche of interesse delen. Zo zijn er ook een paar groepen gericht op de keukenbranche en het zal u duidelijk zijn dat ik daar ook regelmatig mijn neus laat zien.

Een van de mede groepsleden stuurde via de mail een bericht waarin hij aanbiedt om een keuken aankoopboek te downloaden. Nieuwsgierig als dat ik ben naar nieuwe uitingsvormen ging ik gelijk kijken. Tot mijn grote verbazing werd mij (en dus iedere potentiële koper die deze mail gekregen had) de gelegenheid geboden een compleet handboek van 30 pagina's te downloaden met een handleiding die gebruikt kan worden om de eerste stappen in de keukenmarkt te zetten als nietsvermoedende consument. Niets schreeuwerigs van "koop bij mij" maar gewoon een e-boek met veel tips en wetenswaardigheden.

Mijn mail aan KeukenCentrum Berkers uit Deurne, de bedenker van dat handboek, begon met de zin....GEWELDIG!!! Dat is marketing.

Velen hebben de mond vol over ontzorgen en de klant helpen maar meestal wordt dat maar half ingevuld. Mijn mail deed KeukenCentrum Berkers reageren en daaruit kwam een leuk (mail)gesprek op gang. We spraken af een keer kennis te maken.

Nauwelijks bekomen van zo'n frisse wind door keuken marketingland zat ik op een site iets te bekijken en viel mij op dat er advertenties verschenen van datzelfde keukencentrum. Het ging mij dagen en ik schreef aan Berkers "Je bent nog meer in mijn achting gestegen want volgens mij doe jij ook aan remarketing" Klopt, was de reactie. Dat is een systeem waarmee je de bezoekers die interesse hebben getoond in jou product of dienst nog eens onder de aandacht kan komen. En gebruik van dat systeem kost alleen geld als er doorgedrukt wordt naar je site.

Aangezien ik toch een paar dagen later in zijn regio moest zijn gelijk de koe bij de hoorns gepakt en een afspraak gemaakt om kennis te maken. Ik trof een gepassioneerd keukenman met een schitterende showroom en het hoofd vol met ideeën om klanten op een andere manier te benaderen dan de kortingsadvertenties die we zo goed kennen uit de branche.

Adressen zoeken van potentiële klanten zoeken, die bewerken, leuke events bedenken, inzet van alle nieuwe media en oude media waar nodig of zinvol kortom een genoeg om mee te praten en elkaar te inspireren. Inmiddels ben ik abonnee op zijn nieuwsbrief. Ook hier geen schreeuw om aandacht en koop bij mij maar heel subtiel met veel tips van schoonmaken tot oude keukens verkopen. Het geeft je het gevoel "dit is een betrouwbaar adres, die willen mij echt helpen" en de resultante is dat de kandidaatkoper toch even zijn zaak gaat bezoeken. Hoe zou het toch komen dat hij helemaal niet ontevreden is over zijn verkoop in deze lastige economische tijden? Dat hij al 10 jaar het Keurmerk Kwaliteit Keukenbranche heeft verkregen van zijn zeer tevreden klanten is eigenlijk dan ook geen verrassing meer.

Bovenop de bal op een originele wijze en met veel passie voor zijn vak....keukens. Ik wens u ook veel passie toe in uw marketing en winkel.

Wilt u reageren mail dan naar [bcweijers@amweko.nl](mailto:bcweijers@amweko.nl) of twitter naar @bart125