

Bart Weijers begon zijn loopbaan in wonen in 1975 bij groothandel Vihamij Buttinger en maakte in 1978 de overstap naar Ucosan Sanitair. Gedurende 16 jr. was hij verantwoordelijk voor Ucosan in Nederland. Van 1996 t/m 2002 was hij algemeen directeur van ALMAT Keukens in Oisterwijk. In 1990 was hij een van de initiatiefnemers achter de Vereniging Comfortabel Wonen waarvan hij in de periode 1997 t/m 2012 voorzitter was. Sinds 2013 is hij parttime directeur van deze vereniging. Daarnaast is hij werkzaam bij AMWEKO BV, het in de afbouwbranche gespecialiseerde marketing adviesbureau. Voor meer informatie kijk op [www.amweko.nl](http://www.amweko.nl)

Deze keer wil ik het eens met u hebben over een tweetal relatief onbekende onderwerpen.

### **Zoekmachine voorspelt marktonwikkelingen.**

De toekomst voorspellen...er zijn er maar een paar die dat lukt. Toch hebben we tegenwoordig een zeer interessante bron waar we trends mee kunnen achterhalen.

Door het enorme gebruik van de zoekmachine Google is in de loop der tijd gebleken dat er tussen zoekgedrag en koopgedrag een aantoonbaar verband bestaat. Mensen met aankoopplannen gaan zoeken op Google en als er geen koopplannen zijn wordt er ook niet op Google gezocht, zo eenvoudig is dat. De toe- of afname van het zoekgedrag op een bepaald zoekwoord loopt dus vaak parallel met de verkoop ontwikkeling.

Ter illustratie enkele voorbeelden. Dat er minder verhuisd wordt de laatste jaren en mede daardoor minder keukens en badkamers verkocht worden is genoegzaam bekend.

Stellen we het aantal zoekers op de onderstaande trefwoorden in begin 2005 op 100 dan is de trend in het zoekgedrag bij Google ook nadrukkelijk aanwezig.

Zoekwoord	2005	2013
Verhuizen	100	35
Keuken	100	37
Badkamer	100	39

Wilt u zelf wel eens het trend gedrag van een zoekwoord bekijken? Toetst dan in uw browser <http://www.google.nl/trends>

Probeer voor de aardigheid eens het zoekwoord “kerstboom” of “voorjaar” dan is, in èèn keer, het verband tussen zoekgedrag en koopgedrag duidelijk want geen mens koopt in de zomer een kerstboom.

## **Pinterest geeft consument handige tool om combinaties samen te stellen.**

Social Media is net als internet bij bijna iedereen niet meer uit het dagelijks leven weg te denken. Op wat kleuters en hoog bejaarden na gebruikt vrijwel iedereen de social media vaak en velen meerdere keren per dag. Bij social media denken we al gauw aan Facebook en Twitter maar er zijn er nog honderden anderen. Lang niet allemaal succesvol maar soms groeit er toch een diamantje tussen de vele nieuwe initiatieven. Pinterest is zo'n diamantje die steeds sterker wordt. In twee jaar tijd groeide dit medium naar 25 miljoen gebruikers en in Nederland hebben ca. 530.000 mensen / bedrijven een account.

Voor degene die Pinterest nog niet kennen, zo omschrijft Pinterest zelf haar medium:

*"Pinterest is een instrument om de dingen die je leuk vindt te verzamelen en ordenen."*

Op de site vind je miljoenen pinner's en borden vol beelden over de meest uiteenlopende onderwerpen. Verzamelen, inspireren en delen, daar draait het om. Niet alleen voor vrouwen zoals wel eens gedacht wordt maar zeker ook voor mannen zo blijkt wel uit de typische mannen, onderwerpen als automerken, motoren en playmates.

Leuk voor hobby's maar wat kun je er zakelijk mee? Je kunt je klanten op ideeën brengen met bijv. collages van foto's in een bepaalde sfeer. Of je laat zien welke accessoires lijnen voor badkamers je kunt leveren. En zo zijn er nog heel veel meer toepassingen te bedenken. Kijk maar eens op [www.pinterest.com](http://www.pinterest.com) en plaats in de zoekbalk VBWONEN. Het aardige van Pinterest is dat gebruikers elkaar tippen met afbeeldingen en je dus bezoek van alle kanten krijgt en dat kan jou weer helpen om online steeds meer bekendheid op te bouwen en daar je voordeel mee te doen.

Overweeg je Pinterest ook in te gaan zetten denk dan aan een paar basisregels:

Kijk of dit bij je past, of je het leuk vindt, want een account aanmaken en daar twee keer mee bezig zijn en niet meer bijhouden werkt eerder tegen dan mee.

Maak een goede herkenbare accountnaam aan zodat je gemakkelijk te vinden bent.

Zet een Pinterest button op je website zodat site bezoekers zien dat je meer te bieden hebt.

Er zijn nog heel wat meer tips te geven maar ik adviseer je eerst maar eens aan de gang te gaan en ervaring op te doen. Ga je resultaten / bezoekers zien en blijf je het zelf ook leuk te vinden, dan is er genoeg leerstof op het internet te vinden.

Veel succes.