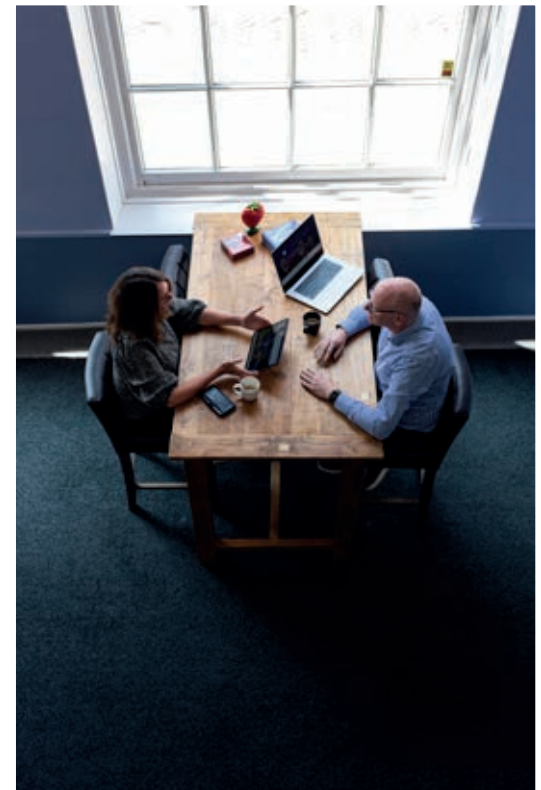


De eerste twee jaar van zijn werkzame leven bracht René Spijker door in de drukkerij van zijn familie.



RENÉ SPIJKER (SPIJKER & CO) OVER DE EENVOUD VAN MARKETINGCOMMUNICATIE

‘ALS JE MAAR DE JUISTE STAPPEN ZET’

“Internet heeft veel veranderd, ook de manier waarop je als bedrijf naar nieuwe klanten zoekt”, vertelt René Spijker, eigenaar van Spijker & Co. “De digitale wereld biedt ongekennde kansen, maar zit tegelijkertijd complex in elkaar. En de gedweeë klant van vroeger is veranderd in een lastig te beteugelen target met duizend-en-één kansen en keuzes. Ga er als salesmanager maar aan staan. Toch is het traject niet zo complex als het lijkt, als je maar de juiste stappen zet.”

De eerste twee jaar van zijn werkzame leven bracht René Spijker door in de drukkerij van zijn familie. “In 1991 vond ik de tijd rijp om een eigen bedrijf te starten. Dat was nog voor de digitale revolutie, vormgeven heette toen nog opmaken. In 1995 maakten we onze eerste website. Inmiddels hebben we meer dan dertig jaar kennis en ervaring en weten we als geen ander dat een website niet de heilige graal is, want er komt veel meer kijken bij het verleiden van potentiële klanten. Dat doen we in voor de klant begrijpelijk Nederlands, helder en duidelijk, met gebruikmaking van een mix van digitale en offline

middelen, afhankelijk van wat er nodig is. We benoemen een doel en het traject dat nodig is om dat doel te bereiken. Geen gebakken lucht, gewoon met beide benen op de grond. En met succes.”

BRANDING

Dat traject start met branding, het proces dat nodig is om van je product of dienst een merk te maken, een merk dat de klant herkent en waar hij de voordelen van inziet. “Ons product een merk, iets dat ons onderscheidt van onze concurrenten? Dat hebben we helemaal niet. Dat is vaak de eerste reactie van een klant. Toch heeft

elk bedrijf onderscheidende waarden. De kunst is om die helder te benoemen, de kracht van een product of dienst naar boven te halen. Dat wordt dan de basis van al je communicatie, bijvoorbeeld in je website.” René noemt het voorbeeld van een bakker die zich had gespecialiseerd in ambachtelijke hartige broden. “Dan bouwen we een website waarin we met een heldere boodschap neerzetten wat die bakker speciaal maakt en dat koppelen we vervolgens aan een webshop. Inmiddels heeft hij over het hele land klanten en concurreert hij met supermarkten. Of een tegelzetter die zich heeft gespecialiseerd

in een bepaald onderdeel van zijn vak. Dat brengen we goed naar buiten, daar slaan zijn klanten op aan.”

MARKETING

Branding, het benoemen van je onderscheidend vermogen, is één, dat aan de rest van de wereld laten weten is twee. “Daar gebruiken we marketingtechnieken voor, waarmee we door een krachtige boodschap als het ware je onderscheidend vermogen verkopen, datgene wat je product of dienst bijzonder maakt. Daarvoor zoeken we klantprofielen en markten met klanten die potentieel geïnteresseerd zouden kunnen zijn. Het heeft namelijk geen zin om grote bedragen aan bijvoorbeeld Google-advertenties te besteden, als je niet weet wie of wat je doel is. Dat is schieten met hagel op een mug. Meestal mis en erg kostbaar. Meteen nog maar een misverstand uit de weg ruimen, veel bezoekers aan je site zegt niets over het rendement van die site. Het gaat erom dat die bezoeker klant wordt, of in elk geval interesse laat blijken. Dan kun je als bedrijf vervolgstappen zetten.” Op dit moment heeft het vinden van nieuwe medewerkers voor bedrijven ook veel prioriteit. “Je moet

een potentiële medewerker beschouwen als een klant. In deze tijd moet je die ook voor je winnen. Dat begrijpen we als geen ander en daar hebben we de middelen voor.”

‘BRANDING IS HET BENOEMEN VAN JE ONDERSCHIEDEND VERMOGEN’

FULL SERVICE

Spijker & Co mag dan meer dan dertig jaar oud zijn, het bedrijf heeft zich voortdurend ontwikkeld door gebruik te maken van de nieuwste technieken. Anders had het al lang niet meer bestaan. “Wij zijn een full service marketing & communicatie bureau voor alle online uitingen, zoals websites, e-mailmarketing, mobiele apps, sociale media, maar natuurlijk ook voor offline middelen, zoals brochures, flyers, huisstijlen en alles wat daarbij hoort. Wij zijn gespecialiseerd in strategie, ontwikkeling, beheer en optimalisatie van alle uitingen van klanten. Als een klant zelf zijn website kan beheren, prima. Wij voelen ons niet te groot om ook te adviseren over onderde-

len van een strategie. We nemen vaak ook delen van bestaande marketingcommunicatietrajecten voor nieuwe klanten over. Wat goed is, is goed, daar hoeven wij dus niks meer aan te verbeteren. We steken wel veel tijd en energie in het vinden van nieuwe mogelijkheden voor klanten om meer rendement te halen uit hun marketingbudget. ‘Return on investment’, daar gaat het uiteindelijk om, meer leads, meer klanten.”

NO NONSENSE

Spijker & Co is gevestigd in een prachtig oud pand in Buren. “Een modern bedrijf in de oude vestigingsstad. Hier werken we met vier medewerkers, elk een specialist op zijn of haar terrein, in een no nonsense cultuur. We geloven in persoonlijk, direct contact met klanten. Daarnaast hebben we een pool van ZZP-ers, zoals tekstschrijvers of fotografen. Professionals die we al lang kennen en waarvan we weten dat de kwaliteit van hun werk altijd goed is. Dan krijg je vanzelf tevreden klanten, het worden ambassadeurs die op hun beurt nieuwe leads aandragen. Want daar is het om begonnen, leuk werk en tevreden, vooral trouwe klanten.”

