

# Protronics: meer leads door bijzondere service

**Danny Pot en Brian Kooijman: “Voor ons geen advertenties meer in plaatselijke krantjes” Protronics haalde zijn klanten vooral uit mond-tot-mond reclame, maar nu ook uit landingspagina’s.**

Door: Vincent Wagenaar

Op een regenachtige maandagochtend tref ik Danny Pot en Brian Kooijman, compagnons in het in 2004 opgerichte verhuur-, verkoop- en installatiebedrijf Protronics in Houten. Zij voeren voor bedrijven veel specialistische opdrachten uit op het gebied van professionele audio- en video-apparatuur.

## De eerste stappen

Danny en Brian zijn vanuit een uitgesproken technische achtergrond en jaren ervaring bij de technische dienst van Staffhorst (nu RAF) in de richting van een eigen bedrijf gaan denken. “Toen wij beiden nog bij Staffhorst werkten, hadden wij al snel ideeën in deze richting. Doordat de concurrentie zwaarder werd in de elektronica-branche, leken waarden als service en klantvriendelijkheid op den duur steeds minder belangrijk te worden.

Dat vonden wij vreemd, omdat wij dagelijks zagen hoe groot de behoefte daaraan was bij zowel consumenten als professionele klanten.”

“Het bleek dat ze ons had gevonden door in Google “audiovisueel Utrecht” in te typen.”

“We gingen bij onze werkgever weg met heel veel kennis en ervaring, en enorm veel gedrevenheid om juist die klantvriendelijkheid en service in ons eigen bedrijf centraal te stellen”. Aan werk hadden Brian en Danny geen gebrek. Door de enorme hoeveelheid kennissen en klanten hadden ze binnen

de kortste keren klussen, en met een oude bedrijfsbus (inclusief gereedschap) konden ze al vlug installatiewerk voor hun oude werkgever gaan doen, wat een goed werkende formule bleek; beide partijen konden daarmee hun voordeel doen. Protronics was blij met de opdracht, en RAF kon lastige installatieklussen waar de eigen buitendienst niet mee uit de voeten kon, met een gerust hart aan Danny en Brian uitbesteden.

## Adverteren

Op publicitair gebied waren de gloednieuwe bedrijfseigenaren natuurlijk niet echt ervaren. Direct in 2004 plaatsten ze een advertentie in landelijke advertentiegedisden. De reacties daarop vielen tegen. “Daar kwam helaas heel weinig uit. Gelukkig kregen –en krijgen- we veel klanten door mond-op-mond ▶



Danny Pot (links) en Brian Kooijman (rechts)

» reclame, wat natuurlijk een prettige bijkomstigheid is van het feit dat je een klein en servicegericht bedrijf hebt”.

## “Bij ClearSense werd heel serieus gekeken naar de haalbaarheid van zoektermen”

In en om Houten en Utrecht probeerden ze het vervolgens nog een tijdje met advertenties in kleinere kranten en huis-aan-huisblaadjes.

“We plaatsten ook advertenties in allerlei lokale blaadjes. Dat leverde absoluut niets op, het kostte alleen maar geld. Voor ons geen advertenties meer in plaatselijke krantjes”.

In hun werk proberen Danny, Brian en de twee medewerkers die inmiddels de Protronics-gelederen zijn komen versterken, nog steeds het de klant zoveel mogelijk naar de zin te maken. “Je kunt soms betere service geven en jezelf tegelijk tijd besparen. Als wij met onze verhuurservice een dure projector bij een klant bezorgen, kunnen we die direct goed opstellen en goed laten functioneren. Dat bespaart de klant een hoop tijd en moeite, en wij weten dat wij niet terug hoeven vanwege een instellingsfout of verkeerd gebruik”.

### Op internet

Begin 2008 werd besloten een grote advertentie in de Telefoongids te plaatsen en werd gekozen voor landingspagina's op internet. Daartoe was een gesprek met een ClearSense accountmanager de aanleiding. Protronics hoopt door de landingspagina's veel nieuwe klanten aan te trekken. “Onlangs had ik een gesprek met een klant. Ik vroeg toen in de loop van dat gesprek hoe ze bij ons terecht was gekomen. Toen bleek dat ze ons had gevonden door in Google “audiovisueel Utrecht” in te typen. Dat vond ik heel leuk om te horen; daar bleek voor mij uit dat de landingspagina's echt werken”. Het landingspagina-product van ClearSense dat Protronics heeft gekozen, heet SEOPro Lead Optimizer.

Over het verschil tussen een vermelding in de landelijke advertentiepagina's en de aanpak van ClearSense zegt

Danny: “De vermelding in de landelijke advertentiepagina's was gewoon een standaard advertentie die ons werd verkocht. Bij ClearSense werd er heel serieus gekeken naar de haalbaarheid van zoektermen, wat uiteindelijk hogere posities opleverde dan we hadden kunnen halen met de woorden die wij in gedachten hadden. Er werd echt meegedacht”.

### Protronics in de toekomst

Hoe de toekomst eruit ziet? “We zullen ons steeds meer gaan richten op een totaalconcept; service vanaf het eerste gesprek tot aan het gebruik door de

klant. De domotica, de integratie van allerlei elektronisch gestuurde functionaliteit in en om het huis, neemt ook een steeds grotere vlucht. Wij kunnen uitstekend met die vraag naar een complete service omgaan”.

Het gaat steeds beter met Protronics: “Binnenkort hebben wij ook een nieuw bedrijfspand van waaruit wij kunnen gaan werken. Dat breidt onze mogelijkheden aanzienlijk uit. We hoeven dan niet zo veel meer heen en weer te rijden, en voor de verhuuractiviteiten is het ideaal”. ■

## Over Protronics

Protronics verkoopt, verhuurt en installeert professionele audiovisuele installaties voor bedrijven en particulieren. Door de jarenlange ervaring heeft Protronics de kennis in huis om een totaaloplossing te bieden van A tot Z.

[www.protronics.nl](http://www.protronics.nl)



## Ook klanten bereiken via het internet?

Wilt u ook meer uit het internet halen? ClearSense helpt u optimaal zichtbaar te worden in zoekmachines met bijvoorbeeld landingspagina's. Vanaf 10 zoekwoorden produceren wij geoptimaliseerde pagina's die goed geïndexeerd worden door Google. Doordat we de pagina's conversiegericht schrijven, sluiten deze bijvoorbeeld ook goed aan op uw Search Engine Advertising campagnes. Zo verhoogt u het aantal bezoekers en de kans dat mensen contact met u opnemen! Neem voor meer informatie of een persoonlijk gesprek contact met ons op. Wij beantwoorden met plezier al uw vragen.

e: [info@clearsense.nl](mailto:info@clearsense.nl) | t: 020 890 56 00 | i: [www.clearsense.nl](http://www.clearsense.nl)

### Voorbeeld van een SEOPro Lead Optimizer landingspagina:

Gebruik look & feel van uw webdesign

Kop met belangrijkste zoekwoord (-combinatie)

Door ervaren copywriters geschreven teksten gericht op het zoekwoord

Call-to-action buttons brengen uw klant direct waar u die wilt