

# Een nieuw advertentietijdperk

**“Voor mij geen krantenadvertenties meer.” Ing. Carel A. Thomson, DGA van De Boxx, over zijn overstap van krant naar zoekmachine.**

“Tijdens een vergadering van de Vereniging van Eigenaren van een nieuw garageboxcomplex hield ik een minimarktonderzoek. Ik vroeg de kopers hoe zij De Boxx leerden kennen,” vertelt Ing. Carel A. Thomson, DGA van De Boxx.

Een derde van de kopers maakte kennis via het bouwboard, dat Thomson altijd plaatst bij een bouwproject. Een derde kwam naar aanleiding van een krantenadvertentie met De Boxx in contact. En een derde leerde zijn bedrijf via de website [www.de-boxx.nl](http://www.de-boxx.nl) kennen. Thomson: “Bij de laatste groep is het de vraag of men na het zien van het bouw-board of een van de vele advertenties op mijn website landde. Maar ik kan dat net zo goed te danken hebben aan mond-tot-mondreclame of vindbaarheid in zoekmachines.”

## Alles via internet

Thomson voerde de toets uit omdat hij sterk de indruk had dat vandaag de dag alles via internet gebeurt. “Bankieren, daten, kopen en verkopen, het kan allemaal op internet. Mijn verwachting is dat de mogelijkheden van het internet de komende jaren explosief toenemen. Online je zaken regelen betekent dat je geen rekening hoeft te houden met openingstijden, verkeersdrukte of locatie. Je regelt zaken

wanneer het jou uitkomt. Wanneer jij daaraan behoefte hebt. Of omdat jij ergens naar op zoek bent. En niet omdat je toevallig op een krantenadvertentie stuitte.”

## “Adverteren in kranten geeft veel gedonder”

### Krant is passé

Hoe klein van opzet zijn onderzoekje ook was, de uitkomst bevestigde Thomsons gevoel om “abrupt” een streep onder krantenadvertenties te zetten. “Krantenadvertenties kosten me bakken met geld, elke maand weer,” vervolgt Thomson zijn verhaal. “Je betaalt voor advertentieruimtes, voor het mediaplan, voor de opmaak van de advertenties... Krantadvertenties brengen veel gedonder met zich mee. Je moet steeds je advertenties aanpassen, actualiseren en controleren. Daar gaat echt veel tijd inzitten. En wat het je oplevert, is maar moeilijk te peilen. Na die bewuste VvE-vergadering ben ik meteen op zoek gegaan naar een zoekmachinemarketeer.”

### Stijgend marktaandeel

Heel passend, stuitte Thomson via internet op de website van ClearSense. ▶

“Ik geef nu slechts 10 procent van het bedrag uit dat ik voorheen kwijt was aan adverteren”

Ing. Carel A. Thomson, DGA van De Boxx



» “Na wat verkenning op internet kwam ik uit bij ClearSense. Kort daarna, in maart van dit jaar, presenteerde ClearSense mij een voorstel om mijn website met zoekmachine-advertenties beter zichtbaar te maken. Mijn uitgangspunt: zoveel mogelijk zoekwoorden, tegen een zo’n laag mogelijke prijs. Ik heb vaarwel gezegd tegen de krant en geef nu slechts 10 procent van het bedrag uit dat ik voorheen kwijt was aan krantenadvertenties. En daar bovenop win ik er zo’n vier uur werktijd per week mee. Mijn verkopen zijn niet ingestort. De afgelopen maanden heb ik zelfs het idee dat mijn marktaandeel toeneemt.”

#### Marktplaats Admarkt

Thomson: “Sinds kort adverteer ik ook via Admarkt. Mijn campagnemanager vroeg of ik mee wilde doen aan een pilot. Ik zei meteen: ja. Het is een leuke manier van adverteren. Je kunt zien hoeveel keer je advertentie is bekeken. En het kost weinig. Je leert er ook van; je ziet precies op welke momenten je advertentie minder bezoekers trekt, bijvoorbeeld bij een voetbalwedstrijd of tijdens de zomervakantie. Dat stelt mij dan weer gerust als uit mijn webstatistieken blijkt dat er minder verkeer naar mijn site was. Dan weet je dus waar dat aan lag. Vroeger was dat alleen maar gissen.”

#### Nooit meer terug

“Of ik tevreden ben over mijn nieuwe manier van adverteren? Ik wil nóóit meer terug naar het krantentijdperk. Ik bespaar tijd en geld. Sinds ik gekozen heb voor adverteren via zoekmachines, krijg ik bovendien veel minder brochureaanvragen, want alles staat op de website. En de mensen die een brochure aanvragen, zijn ook écht geïnteresseerd. Ik dring geen advertenties meer op, maar zorg ervoor dat mijn product gevonden wordt!” ■

## Over De Boxx

De-Boxx.nl is een concept van zeer praktische kleine bedrijfsruimtes. Oftewel: luxe garageboxen. De Boxxen zijn 10 meter diep, 3,2 meter breed en 4 meter hoog (!) en toegankelijk door een grote automatische transportdeur van 2,6 meter breed en 3.2 meter hoog. De Boxx is altijd de kleinste beschikbare bedrijfsruimte op een bedrijventerrein en daarom ook de goedkoopste. Dat voorziet in de behoeften van een tot nog toe vrijwel onbediend marktsegment. Het unieke aan het concept is ook de gestapelde bouwwijze. Daardoor wordt dure bouwgrond maximaal benut en blijven de Boxxen betaalbaar. De Boxxen zijn allen voorzien van eigen water en stroom. En het complex beschikt ook over toiletten.

[www.de-boxx.nl](http://www.de-boxx.nl)



## Adverteren op Marktplaats

Marktplaats is met 1,3 miljoen bezoekers per dag het grootste handelsplatform voor breed en selectief adverteren. Marktplaats heeft 6,6 miljoen unieke koopgerichte bezoekers per maand. *Bron: STIR maart 2008*

## AdMarkt

AdMarkt Topadvertenties zijn de bovenste drie advertenties van de advertentielijst in een bepaalde rubriek. Door bovenaan een advertentielijst op Marktplaats.nl te staan bereikt u een enorm koopgericht publiek, waardoor u sneller verkoopt. Op AdMarkt worden advertenties gratis vertoond en betaalt u pas wanneer uw advertentie wordt aangeklikt. ClearSense plaatst, beheert en optimaliseert wanneer u dat wenst uw advertenties in AdMarkt. Adverteer naast Google en Yahoo! ook op Marktplaats voor een optimaal bereik. Marktplaats is een bewezen doelmatige oplossing voor branding campagnes en lead generation.

## Ook klanten bereiken via het internet?

Wilt u ook meer uit het internet halen? ClearSense helpt u optimaal zichtbaar te worden in zoekmachines. Ook met een beperkt budget kunt u bij ons terecht voor een online marketingcampagne. Neem voor meer informatie of een persoonlijk gesprek contact met ons op. Zelfs als het om een kleine vraag gaat, staan wij u graag te woord.

e: [info@clearsense.nl](mailto:info@clearsense.nl)

t: 020 890 56 00

i: [www.clearsense.nl](http://www.clearsense.nl)