



Column

Is er al nieuws?

Veel ondernemers geven een hoop geld uit aan adverteren. Want dat doe je nu eenmaal als je ondernemer bent, adverteren. Het hoort erbij, en als jij het niet doet, maar de concurrent wel, dan gaat het je zeker klanten kosten.

Jarenlang leefde op dit gegeven een hele industrie (de reclame-industrie) en dat is nu flink aan het veranderen. Zonder dat we het weten, hebben we er de afgelopen jaren een nationale sport bij gekregen. 'Ontwijk de reclameboodschap' heet het spelletje. Op de televisie speel je het spel met een afstandsbediening en in de krant doe je het gewoon met je ogen.

Vooraf niet kijken naar de advertenties, grote kans namelijk dat je er niets wijzer van wordt of geconfronteerd wordt met een boodschap waar je niet op zit te wachten. Prachtig voor het ego van veel (marketing)directeuren, zo'n spot op tv of een full-page advertentie in kranten. En natuurlijk levert het vast wel een aantal orders op.

Toch is dé manier om duurzaam winst te maken, het hebben van tevreden klanten. Deze klanten vertellen je verhaal vele malen krachtiger verder dan jijzelf, èn ook nog overtuigender, geroutineerde autoverkoopers daargelaten. Internet is daarbij het platform en het veelbesproken weblog het podium. Hoe vaker je een bericht plaatst op je weblog, des te sneller sta je bovenaan in de zoekresultaten van het steeds almachtiger Google. Er is echter nóg een weg naar bekendheid en klanten. Free Publicity, gratis aandacht in kranten, bladen en televisieprogramma's.

Veel bedrijven zitten wekelijks bovenop interessante nieuwsfeitjes en boeiende verhalen. De kunst is om deze verhalen te ontdekken en te benutten. Al die bladen en kranten op de markt leven nog steeds van advertenties en om een advertentie te kunnen verkopen heb je ook nieuws en verhalen nodig. Van U dus, ondernemende mensch vol initiatief, durf en creativiteit. Wie onderneemt maakt van alles mee en dat is meer dan de moeite waard om te delen met de wereld!

Martijn Aslander
www.martijnaslander.nl