



Groepsfoto vriendelijkste handelaars Vlaams-Brabant.

Handelsgids

Trouwe klanten worden beloond

15 jaar Handelsgids.be

De website Handelsgids.be viert haar 15de verjaardag. En dat doet ze door trouwe klanten te belonen. Op die 15 jaar is Handelsgids.be uitgegroeid tot een complete marketingtool dat echt werkt. De website www.handelsgids.be blijft de corebusiness en elke handelaar kan hierop aanwezig zijn: restaurants, hotels, loodgieters, kledingwinkels, meubelzaken, schoonheidssalons, broodjeszaken, tavernes, sauna's, enz... Handelsgids.be krijgt elke maand meer dan 1 miljoen unieke bezoekers over de vloer en meer dan 10 miljoen zoekresultaten in Google.

Elk bedrijf, winkel of handelaar, is op zoek naar nieuwe klanten. Dat is ook belangrijk. Want nieuwe klanten zorgen voor nieuwe inkomsten. Er gaan dan ook heel wat inspanningen en budget naar de zoektocht van die nieuwe klanten. In het verleden zijn al verschillende onderzoeken uitgevoerd naar de kostprijs voor het werven van nieuwe klanten. Luc Verheyden, zaakvoerder van Handelsgids.be: "Wij stellen ook vast dat bedrijven, winkels en handelaars steeds de prioriteit leggen op het werven van die nieuwe klanten. En ja, dat is belangrijk. Maar wij vinden het héél belangrijk om in de bestaande klanten te investeren. Precies daarom geven wij zelf het voorbeeld."

Trouwe klanten

Dit jaar blaast Handelsgids.be 15 verjaardagskaarsjes uit. Luc Verheyden: "Dat moet uiteraard gevierd worden. Hoe wij

dat doen? Door onze klanten van het eerste uur te belonen. Wij hebben enkele duizenden klanten die al langer dan zeven jaar actief zijn op Handelsgids.be en deze krijgen van ons 1.000 gepersonaliseerde naamkaartjes."

Investeren in relaties

De keuze om te investeren in bestaande klanten is niet toevallig. Luc Verheyden: "Wij geven hiermee zelf het voorbeeld aan onze klanten dat trouwheid werkt. En dat wij als bedrijf moeten investeren in een langetermijnrelatie met de klant. Dat doen wij elk jaar opnieuw door te investeren in een Lente-Actie en een Eindejaarsactie. Of door de verkiezing "De Vriendelijkste Handelaar". Elk van deze acties is er op gericht om onze bestaande klanten te helpen in het realiseren van hun omzet. En dat kan uiteraard alleen als je investeert in het opbouwen

van een relatie. Wij luisteren actief naar onze klanten, naar hun behoeften en verwachtingen. We houden de vinger aan de pols en spelen in op hun vragen en bemerkingen. Dit heeft er voor gezorgd dat wij nu beschikken over een brede basis van trouwe klanten. Kortom, investeren in een langetermijnrelatie werkt winstgevend in twee richtingen."

10 miljoen bezoekers

De Handelsgids.be krijgt elke maand meer dan 1 miljoen unieke bezoekers over de vloer, dat zijn er meer dan 10 miljoen per jaar. Elke gemeente beschikt over zijn eigen Handelsgids. Hier kunnen handelaars en KMO's gratis op verschijnen. "De bedrijven kunnen ook adverteren" gaat Luc Verheyden verder. "Dan vallen ze sneller op in het aanbod. Consumenten gebruiken het internet om op zoek te gaan naar plaatselijke handelaars. Meestal is dat via



Gerdy Teurlinckx, zaakvoerder carrosserie Teurlinckx, is al meer dan 10 jaar trouwe klant bij Handelsgids.be

Google. Handelsgids heeft elke maand meer dan 10 miljoen zoekresultaten op Google. Het is daarom van groot belang om opvallend aanwezig te zijn op het internet. Handelsgids.be helpt hen daarbij." Handelsgids maakt een mini-website aan voor betalende klanten. Je kiest tussen verschillende pakketten. Afhankelijk van welk pakket je kiest, krijg je meer of minder trefwoorden en foto's. En die trefwoorden zijn net belangrijk om snel en goed te scoren in de zoekrobots zoals Google. Via een dashboard kan elke handelaar



Zaakvoerder Emiel De Gent, hier samen met zijn echtgenote, is met zijn 88 jaar de oudste en trouwste klant van Handelsgids.be

of KMO zijn actie opvolgen en bijsturen. Steeds met dat ene doel voor ogen: meer traffic naar de eigen website en de eigen winkel."

Nieuwe Handelsgids op komst

Handelsgids blijft niet bij de pakken zitten. Luc Verheyden: "In maart lanceren we onze nieuwe Handelsgids. Prachtige lay-out en nog meer functies. Meer info krijg je in de volgende editie of op Handelsgids.be."

Carrosserie Tuerlinckx, al meer dan 10 jaar klant bij Handelsgids.be

Handelsgids.be viert dus haar 15de verjaardag. Heel wat klanten vieren die verjaardag mee. Ze kijken terug op een succesvolle samenwerking. Gerdy Tuerlinckx, zaakvoerder van Autobedrijf Tuerlinckx uit Rillaar, was één van de eerste gebruikers van handelsgids.be: "Vandaag vindt iedereen het normaal om aanwezig te zijn op het internet. Maar er zijn zoveel bedrijven en websites. Het is voor de consument niet gemakkelijk om de juiste informatie te vinden. Maar het is voor een bedrijf ook niet gemakkelijk om op te vallen. Wij zagen onmiddellijk potentieel in de samenwerking met de Handelsgids. Voor een klein bedrijf, dat lokaal zaken doet, is het belangrijk dat je snel gevonden wordt. Dankzij de Handelsgids is dat heel eenvoudig. Handelsgids heeft heel veel unieke bezoekers per dag. Die bezoekers zoeken gericht naar een bepaald product of bedrijf in hun streek. Als ze dat product dan gevonden hebben, dan zoeken ze het adres op en komen ze naar de winkel of bedrijf. Handelsgids zorgt er met andere woorden voor dat de internetbezoeker ook de weg vindt naar onze zaak. Bovendien vraagt het geen inspanning. Integendeel, je kan er alleen maar bij winnen. Handelsgids.be neemt de zorgen uit je handen. Ze organiseren ook regelmatig activiteiten en acties om onze klanten te verwennen. Ik kan het iedereen van harte aanbevelen."

Emiel De Gent, 88 jaar en ook al meer dan 10 jaar klant bij Handelsgids.be

is fabrikant van likeuren van onder andere Kempische Boeren, Betekom's likeur en Christmas. Ook hij was een van de eerste klanten van Handelsgids.be: "Ik zag onmiddellijk dat het concept van Handelsgids werkt. Het zorgt ervoor dat je zaak bekender wordt, zowel op het internet als via de traditionele kanalen. Bovendien geven de medewerkers van Handelsgids een uitstekende service. Ze nemen echt alle werk voor hun rekening. Je kan er dus alleen maar baat bij hebben." Maar nog veel belangrijker is het feit dat Handelsgids echt activerende campagnes op poten zet. De Eindejaarsactie en de Lente-Actie zijn daar enkele goede voorbeelden van. Emiel neemt altijd deel aan die acties: "Die acties zijn een win-win: onze klanten kunnen prijzen winnen én wij kunnen ook winnen. Die acties zijn heel vaak aanleiding om naar de winkel te komen. Het biedt ons de mogelijkheid om de klanten daar op attent te maken. Het zorgt dus ook hier voor een versterking tussen de aanwezigheid op het internet en de fysieke aanwezigheid van onze zaak." Handelsgids zorgt niet alleen voor de reclame rond deze acties, maar ook voor de aanwezigheid in de pers. "Al die aspecten zorgen ervoor dat wij al jaren een tevreden klant zijn van Handelsgids.be. En dat zullen wij blijven," besluit Emiel De Gent.

Handelsgids.be

Jan Gorislaan 110 – 3290 Diest – T 013 32 10 10 – info@handelsgids.be – www.handelsgids.be