

KLAARGESTOOND VOOR DE TOEKOMST

Elke maand gaat Stad in Bedrijf met een bedrijf uit de regio naar Stomerij Topcleaning in Harderwijk. Tijdens dit bezoek wordt gekeken naar de zakelijke ontwikkelingen en hoe hier creatief op in te spelen valt. Deze maand komt Nico de Haan van Varenhof grafische afwerking en postale verzending uit Harderwijk aan het woord. Hoe stoomt hij zijn onderneming klaar voor de toekomst?

DE ONTWIKKELINGEN IN DE BRANCHE

Het in de jaren tachtig opgerichte Varenhof ziet binnen haar branche steeds meer dat de standaard brochure en mailing overgaat naar gepersonaliseerde uitingen met daarin informatie die puur voor de geadresseerde is bestemd. Dit betekent dat ondernemers inzicht moeten hebben in het koopgedrag van de klant. Varenhof heeft in 2007 het printen aan de bedrijvigheid toegevoegd en sinds die tijd houdt het zich bezig met het personaliseren van drukwerk. Een andere ontwikkeling is de groei van direct mailing in de vorm van folders, leaflets en magazines.

'E-mails worden vaak niet gelezen omdat mensen er dagelijks zoveel binnen krijgen. Ondernemers denken vaak dat het versturen van drukwerk en andere post veel te duur is. Nou niet bij Varenhof. We kopen groot in met heel goede contractvoorwaarden. Daardoor kunnen we tot ruim veertig procent korting bieden op de gangbare posttarieven.'

Nico de Haan heeft sinds drie jaar samen met Remco de Reus en Jos van den Berg de leiding over Varenhof dat 25 medewerkers telt. Alle drie zijn ze al zo'n vijftig jaar in dienst bij het bedrijf dat veel voor drukkerijen, detaillisten, makelaars, wijncoöperaties, retailers en alle mogelijke MKB-ondernemingen werkt.



Nico de Haan van Varenhof. Foto's: Fotostudio Merjenburgh



HOE SPEELT VARENHOF HIER OP IN?

'Wij hebben ons gespecialiseerd in data-analyse en marketingondersteuning. Voor bedrijven maken we een gratis kwaliteitsscan van het klantenbestand. Twee jaar geleden zijn we hiermee begonnen bij een groot modehuis. Alles begint met het juiste klantenbestand. Als dit niet goed is, bereikt een bedrijf de klant niet en mist het potentiële omzet.'

Het is de ervaring van Nico de Haan dat naar schatting dertig procent van het Nederlandse adressenbestand is vervuild. Zeventig procent van mislukte direct mailingacties is te wijten aan de lage datakwaliteit. 'Wij controleren al die data, bijvoorbeeld de straat, het huisnummer en de postcode kloppen. Zo achterhalen wij de fouten en die sturen we in een Excel bestand naar de klant zodat ze de wijzigingen door kunnen voeren. Dit doen we voor bedrijven in het gehele land en dit breidt zich nog steeds verder uit.'

Varenhof kan ook het aankoopgedrag van klanten in beeld brengen, hun interesses en de frequentie van aankopen. 'Wij zoeken verder naar de juiste doelgroepen voor bedrijven. Daarvoor kunnen we adressenbestanden aanleveren die gebaseerd zijn op demografische gegevens, leeftijd en gezinssamenstelling. Op deze wijze kunnen bedrijven hun klanten met de juiste boodschap benaderen en met specifieke aanbiedingen komen.'

Bedrijf: **Varenhof**
 Locatie: **Harderwijk**
 Website: **www.varenhof.com**

De ondernemerstip:

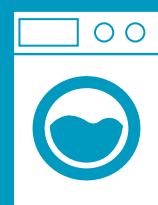
'Ondernemer, leef niet vanuit angst, want dat beperkt ruimte. Vertrouwen geeft ruimte!

topcleaning

Bedrijfskleding vuil?
 Of heeft u specifieke reinigingswensen?

bel naar 0341-414521 voor een
Gratis Proefwassing

Fahrenheitstraat 50 | 3846 CD | Harderwijk



www.topcleaning.nl
 geldig t/m 31 dec 2015