Meer verwennen.

05-06-2012 08:21

Maar die adverteerders: de inkomsten van dit nieuwe tijdschrift moeten daar vandaan gaan komen. En als we alle verhalen van andere uitgevers mogen geloven is de advertentiemarkt dood. Hartstikke stuk. Iedereen zit op zijn centen en een investering van 300 euro is al te hoog. De tarieven voor dit tijdschrift beginnen bij 3.000 euro per pagina dus daar lijkt een probleem te gaan ontstaan.

Nou heb ik die bui al zien aankomen. Daarom zijn we vorige week met een paar mensen gaan kijken hoe we dat voor kunnen zijn. Om te beginnen zijn we gaan kijken wat een adverteerder krijgt voor die dure advertentie-euro's en eigelijk blijkt dat bar weinig te zijn.
Een adverteerder mag een hele pagina vullen en dat is het. Hij weet meestal niet waar het in het blad komt, hij krijgt geen feed-back over hoeveel mensen zijn pagina bekeken hebben. Hij moet zelf maar achterhalen hoe vaak het informatienummer uit de advertentie is gebeld. Hij krijgt geen adressen van abonnees. Hij krijgt alleen 2 bewijsexemplaren. De factuur heeft hij voor het verschijnen al gekregen.
Hmmm. dat moet beter kunnen.

Voor dit nieuwe tijdschrift hebben we een lijst kunnen maken van 7 extra's die de adverteerders straks krijgt aangeboden. Extra's waarmee zij meer gaan verkopen, meer telefoontjes krijgen, goedkoper uit zijn of meer informatie krijgen. We willen het zo goed maken dat die adverteerders in de rij gaan staan.

Of dat gaat lukken dat weten we natuurlijk nog niet. Maar het meest verbazende vond ik: ik was géén van die 7 aanbiedingen ergens eerder tegen gekomen. Helemaal nergens!

Als adverteerders niet meer willen kopen, dan moet je ze iets anders gaan verkopen. Wees eens creatief, verzin iets nieuws, iets extra's wat anderen nog niet aanbieden waardoor ze wel gaan kopen. Je moet in deze dagen gewoon beter je best doen voor je klanten, je moet ze verwennen. Een volgende keer zal ik laten weten of deze operatie gelukt is.

David Huijzer