

***goudengids.be opent de eerste 3 van 8 lokale Customer Centers
en lanceert een gratis lokaal trainingsaanbod voor ondernemers***

*Belgische kmo's hebben advies op vlak van (digitale) marketing
en communicatie broodnodig. Daarom vinden ze het voortaan in de buurt!*

Op 2 april opent goudengids.be in Berchem, Gent en Luik de eerste drie van in totaal acht lokale Customer Centers. Hier kunnen kmo's op zoek naar marketing en communicatie ondersteuning terecht voor persoonlijk advies van een team specialisten. Bovendien start goudengids.be over heel het land met een uitgebreid programma van gratis ontbijt- of aperitiefsessies, waar handige praktijktips en nieuwe digitale marktinzichten worden gedeeld. Want met de juiste coaching op vlak van marketing en communicatie kunnen kmo's hun business doen groeien – zo bewijzen lokale succesverhalen.

Uit een studie rond de digitale adoptie bij Belgische kmo's die goudengids.be onlangs uitvoerde, blijkt dat slechts weinig Belgische kmo's online echt actief zijn. Dit terwijl de Belgische consument al volop online en mobiel zoekt, contact met (lokale) handelaars opneemt en zelfs koopt en consumeert. Onze één miljoen Belgische kmo's lopen dus klanten, inkomsten en groeikansen mis. En waarom? De experts op de rondetafel die goudengids.be in januari organiseerde, stipten als oorzaak aan: Belgische kmo's hebben nood aan laagdrempelige coaching om hun koudwatervrees te overwinnen en de digitale kloof met de consument te overbruggen. Daarom komt goudengids.be nu met een dubbel initiatief. Op 2 april openen de eerste drie van in totaal acht lokale Customer Centers hun deuren. Tegelijkertijd gaat over het hele land een gratis coaching en trainingsprogramma voor lokale ondernemers van start.

LOKAAL TEAM DIGITALE SPECIALISTEN

'De lokale Customer Centers passen binnen onze nieuwe, lokale strategie,' zegt Laurent Lejeune, Chief Marketing Officer van goudengids.be. 'Voortaan kunnen ondernemers en zelfstandigen uit de buurt letterlijk bij ons binnenspringen voor marketing- en communicatieadvies op maat. In elk Customer Center staat een team specialisten klaar dat bestaat uit grafische ontwerpers, SEO specialisten, IT deskundigen, adviseur en administratieve medewerkers.'

Effectieve, digitale marketing veronderstelt immers een mix van complementaire competenties. En welke kmo heeft die allemaal in huis of heeft de tijd, de kennis en het budget om die zelf te ontwikkelen? Laurent Lejeune: 'De digitale revolutie heeft de noden van onze klanten, maar ook onze relatie met hen ingrijpend veranderd. Er is nu een enorme flexibiliteit mogelijk wat betreft campagnes voor niche doelgroepen of acties gelinkt aan de actualiteit. Ondernemingen die daar handig op inspelen, zien hun business groeien. Maar om kort op de bal te kunnen spelen, is het goed dat kmo's hun marketing- en communicatieadviseur in de buurt vinden. Digitale marketing is een voortdurend proces van co-creatie, waarbij campagnes in samenspraak worden ontwikkeld, geëvalueerd en bijgestuurd. Onze nieuwe lokale Customer Centers zijn daarvoor de geknipte plaats.'

GRATIS COACHINGS- & TRAININGSPROGRAMMA OVER HEEL HET LAND

De lokale Customer Centers in Berchem, Gent en Luik openen dit voorjaar als eerste de deuren. Eind 2014 volgt Brussel, in 2015 komen Hasselt, Brugge, Namen en Charleroi aan de beurt. Maar er is meer. Hilde Wuyts, Senior Sales Manager van goudengids.be: ‘Dit voorjaar starten we bij goudengids.be immers over heel het land met een uitgebreid programma van gratis trainingssessies, waar handige praktijktips en nieuwe digitale marktinzichten worden gedeeld. We hebben een concept van ontbijt- en aperitiefsessies uitgetest – rekening houdend met de drukke agenda van ondernemers - en het werd bijzonder gesmaakt.’

Zes keer per maand (!) zullen deze sessies, drie in het Nederlands en drie in het Frans, de nodige know-how op vlak van communicatie en marketing tot vlakbij de Belgische kmo of zelfstandige brengen. Hilde Wuyts: ‘De nieuwe Customer Centers fungeren daarbij als kenniscentrum voor de bredere omgeving. Vanuit het Customer Centrum in Gent kunnen bijvoorbeeld sessies in Aalst en Sint-Niklaas worden georganiseerd.’

INSPIRERENDE SUCCESVERHALEN

Met de oprichting van de lokale Customer Centers en het gratis lokale trainingsaanbod komt goudengids.be tegemoet aan de nijpende nood aan efficiënte coaching van Belgische kmo's op vlak van marketing en communicatie, en in het bijzonder digitale marketing. Sterk staan op digitale en mobiele platformen hoeft immers geen privilege voor grote bedrijven te zijn. Enkele lokale ondernemingen slagen er – met de hulp van goudengids.be – reeds in om hun business te doen groeien via digitale weg. Benieuwd waarom het bedrijf in boomverzorging en -werken Vanhees Bomen uit 's Gravenwezel gelooft in een online portfolio van realisaties en een extra MySite? Of waarom drukkerij Plek & Pedaal een webshop uitbouwde voor gelegenheidsdrukkerij? Ontdek deze inspirerende succesverhalen in bijlage bij dit persbericht.

Over goudengids.be⁽¹⁾

goudengids.be™, het grootste digitaal bedrijf van België, helpt alle Belgische ondernemers hun zaak te laten groeien. Als veelzijdig digitaal marketingagentschap helpt goudengids.be ondernemers met een aanbod van flexibele en effectieve marketing en communicatie oplossingen, op maat van de noden van de onderneming. Aanvullende diensten (mobiel, online, print en telefonisch) zorgen er voor dat potentiële klanten snel en gemakkelijk de weg vinden naar relevante bedrijven en dienstverleners in hun buurt.

(1) goudengids.be is eigendom van Truvo Belgium. Kijk voor meer informatie op www.info.goudengids.be.



Perscontacten:

Ketchum - Sven Haenen
Tel. : 02 550 00 76 – 0485 20 92 74
sven.haenen@ketchum.com

goudengids.be – Christophe Batens
Tel. : 0486 25 92 87
christophe.batens@goudengids.be