

Persbericht meer dan instrument voor Externe P.R.

Juwelier onderscheidt zich na persbericht over 'Klik-ring'. Juweliers Franssen kreeg aandacht in regionale kranten en zakenbladen.

Wat moet een juwelier in de pers? Juweliers Franssen uit Hasselt had alles al gezien en gedaan inzake marketing-communicatie. Toch was de Public Relations Marketing van Servicepoint nieuw voor deze juwelier met 40 jaar traditie.

Pers, prijs & prestaties

Ady Franssen : "Was het toeval? Dat kan. Volgens ons was er meer aan de hand. Feit is dat we zeer tevreden zijn over de persbelangstelling die we ontvingen door de public-relations-marketingdiensten van Servicepoint. "Om te beginnen viel het ons op dat Servicepoint werkt met vaste prijzen, tasksheets & checklists die voor alle medewerkers dezelfde zijn, en vooral dat er op voorhand vast afspraken over de prijs en prestaties gemaakt werden. Verder deed het

weldoordachte marketingcommunicatie -traject - van pré -press tot en met post -press marketing- ons voor Servicepoint kiezen. Alles werd er aan gedaan om ons goed mogelijk in de pers te brengen : het persbericht werd bewerkt tot we er ons in helemaal in vonden, de foto 's & illustraties ontwikkeld, net als de inhoud voor de webpagina. We kregen ook advies over wat wel en wat niet te zeggen en te doen bij de perscontacten. Daarna deed Servicepoint de distributie van het persbericht naar de journalisten toe, de opvolging van de journalisten en van de berichtgeving in de pers. "Opmerkelijk is de nadruk die Servicepoint legt op de toegevoegde waarde voor de klant. Zo wilde men niet per sé nieuwe illustraties ontwikkelen omdat men het bestaande materiaal prima vond. Zo werden dubbele onkosten vermeden en werd de herkenbaarheid maximaal benut. "

Nieuw is nu ook dat elke klant die de Servicepoint "Press Services" inkoop, naast een voorstel voor een post-press direct marketing actie, ook standaard een "One Page Presentation" gratis erbij krijgt.

Significant

"Servicepoint was een nobele onbekende voor ons ", vertelt Ady Franssen. "Aangenaam was het persoonlijk contact, de manier van werken kwam ons professioneel over. Belangrijk is dat je op dezelfde golf lengte zit, zeker als je marketing-communicatie-diensten inkoop. Maar daar koop je niets voor. Ons ging het

om de kennis van het nieuws, de redacties en de media. Niet alles kan nieuws zijn. Maar hoe kan je iemand anders positief over je laten vertellen? Dat is de vraag. Servicepoint ging daarvoor samen met ons op zoek naar onze Unique Selling Proposition die meteen ook voldeed aan de vereisten van een nieuwsfeit. Tot het persbericht dat Servicepoint voor ons ontwikkelde, deden we niets met de USP van de "Klik-ring". Nu trekken we de troef van die "Klik-ring" ook in onze advertenties in de kranten, mode-, lifestyle- en leisuremagazines waar we in adverteren. Door de focus op de "Klik-ring" onderscheiden we ons significant van de anderen. Dat is wat we willen. In onze stad zijn er immers meer dan dertig concurrenten in onze sector. We moeten anders zijn dan de anderen. We moeten uit de band springen. Het persartikel was daar een prima aanzet toe.

Waarom werkt het?

"Feit is dat we de "Klik-ring" al 2 jaar in collectie hadden. " Nieuw was die ring voor Ady Franssen dus helemaal niet. "We wisten niet dat we met die ring nieuws in huis hadden. Omdat je er zo lang mee bezig bent zie je niet meer dat het speciaal is. Bovendien kregen we een heel mooi artikel een regionale krant voor veel minder geld dan wat een advertentie of een publireportage kost. " "Waarom werkt het? Servicepoint overtuigde ons om een ander over ons te laten schrijven. Zeg niet zelf wat je te zeggen hebt. Kranten, bladen en televisie hebben een grote impact. Op advies van Servicepoint maakten we

gebruik van de notoriteit van de redactie. Redactionele artikels doen een appel op de lezer omdat ze vrijblijvend zijn, veel meer dan klassieke advertenties die schreeuwen om aandacht. "

Servicepoint.be

eXcellent communication eXponents

Gerf Martens
Willekensmolenstraat 70/7, 3500 Hasselt.

Tel +32 11 / 74 35 50
Fax +32 11 / 74 03 90

Hasseltse klikring past altijd perfect

Juwelier Ady Franssen ontwikkelt 'locking' voor 50-plussers

HASSELT - Gedaan met schuiven en wringen, de 'locking' klik je open en dicht en past dus perfect. Het idee is zo eenvoudig dat je niet kan geloven dat iemand het eerder bedacht. "Een gewijkaardige ring bestaat wel al, ik hem 'in Amerika gezien", zegt de Hasseltse juwelier Ady Franssen die het systeem nu zelf ontwikkelt. "Maar het verschil is dat wij het op alle ringen toepassen. Ook op die die je al lang hebt."

Hoeveel ringen ze bij Franssen op 42 jaar verkocht hebben, dat valt moeilijk te zeggen. Maar ervaring geeft inspiratie. "Veel dames krijgen als ze al iets ouder worden en de vingers passeren, last van jicht of artrose", zegt zaakvoerder Ady Franssen. "Het gevolg is dat de knokkels van de vingers zwellen. Vaak worden die zo groot, dat een ring er niet meer over kan. Het gevolg is dat je een grotere ring moet kopen, maar op de plek waar hij hoort, draait en zwoeft die dan omdat hij daar te groot is."

Oplissing
"Vervelend, weet Franssen. En hij ging nadenken. Op een moment zat hij op de oplossing: een eenvoudig kliksysteem waarmee je de ring open- en dichtkijkt. "Je kan het het makkelijkst vergelijken met het sluitsysteem dat veel armbanden hebben. Aan de onderkant van de ring monteren we een klein slotje, nauwelijks



Gedaan met schuiven en wringen, de 'locking' klik je open en dicht en past altijd.

Foto H&V.

zichtbaar. Met twee klikjes zit je vast, door er met je vingernagel achter te gaan kun je 'm weer openmaken." Veilig, beweert Franssen. Een oplossing. "Vooral omdat we het zowel bij nieuwe als bij oude ringen toepassen", zegt hij. "Voorwaarde is wel dat ze van goud zijn. Wat of geel, dat maakt niet uit, maar het systeem op zich is niet goedkoop. Als je het bij zilveren ringen zou willen doen, zou het slotje al gauw duurder zijn dan de ring zelf en dat kan de bedoeling niet zijn. Prijzen variëren van 300 euro voor een slotje, tot liefst 600 euro. Dat is niet weinig. "Neen, maar in dat laatste geval heb je een zo goed als nieuwe ring. Te dunne ringen moeten we immers van extra goud voorzien om aan een voldoende dikte te komen." Rik VAN PUYMBROECK
www.franssenjuweliers.be

Met dank

Met dank aan Dhr. & Mevr. Franssen.
www.franssenjuweliers