



Carrosserie Hoogveld bereikt meer klanten met nieuwe huisstijl en social media

Na 25 jaar veranderde Carrosserie J&P Van Der Smissen zijn vertrouwde naam in 'Carrosserie Hoogveld'. Samen met WEBRAND werden de huisstijl en de website volledig vernieuwd en kwamen er brochures en flyers. Bovendien zette WEBRAND een Facebook-pagina en een YouTube-kanaal op poten, zodat Carrosserie Hoogveld nu meer mogelijkheden heeft om nieuwe klanten te werven en om de directe interactie met klanten en potentiële klanten op te drijven.

Over Carrosserie Hoogveld

Carrosserie Hoogveld - J&P Van Der Smissen ontstond 25 jaar geleden als familiebedrijf. In 1998 verhuisde de onderneming naar de huidige locatie in industriezone Hoogveld. Het bedrijf telt nu vijf medewerkers en is een bekende naam in de Dendermondse regio.

www.carrosseriehoogveld.be

Tactisch gekozen naamsverandering

"We hebben de hele vernieuwingscampagne volledig uitgewerkt in overleg met de mensen van WEBRAND", vertelt Jan Van Der Smissen van Carrosserie Hoogveld. "Over de samenwerking kunnen we kort zijn: we zijn uitermate tevreden over de manier waarop WEBRAND ons heeft begeleid en nu nog ondersteunt. Zo kwam Davy Maes van WEBRAND met het idee om als nieuwe naam 'Carrosserie Hoogveld' te kiezen. We verwijzen daarmee naar industriezone Hoogveld, waar wij gevestigd zijn. Het is in de regio een bekende naam, wat zeker een voordeel oplevert voor ons."

Meer klanten werven met nieuw imago

Naast de nieuwe naam kwam er een nieuw logo en een nieuwe huisstijl, die WEBRAND samen met een grafisch bureau ontwierp. Tegelijk stelde WEBRAND voor om de marketing en communicatie grondig te vernieuwen.

"De bedoeling was om een nieuw imago te creëren waarmee we meer particulieren kunnen toevoegen aan ons klantenbestand", legt Jan Van Der Smissen uit. "Tot nu toe werken we vooral als onderaannemer voor garages, maar door een nieuw klantensegment aan te boren, willen we onze marktpositie versterken."

Los daarvan was het noodzakelijk om meer structuur te brengen in onze aanpak en onze klantencontacten, onder meer via social media. Ook in onze sector speelt online interactie met de klant een steeds grotere rol. Het is dan ook belangrijk om mee te zijn met die trend."

Online interactie met de klant

De website beantwoordt nu aan de nieuwe stijl van Carrosserie Hoogveld en biedt de bezoekers ook toegang tot allerlei nuttige informatie en toepassingen, zoals de mogelijkheid om een afspraak te maken en offertes aan te vragen. Jan Van Der Smissen: "Onze site evolueerde van iets saais naar een veel meer onderhoudende en klantgerichte website. Amper twee maanden na de lancering merken we al dat er veel meer klanten via het internet bij ons terechtkomen. WEBRAND zorgde voor Search Engine Optimization (SEO) zodat we hoog eindigen in de zoekresultaten van Google. We krijgen nu elke maand een rapport met de bezoekersstatistieken. WEBRAND onderhoudt ook onze Facebook-pagina en ons YouTube-kanaal – wat we vroeger niet hadden – en ze geven ons frisse ideeën voor online acties. Door de grotere interactie kunnen we de behoeften van onze klanten beter detecteren en opvolgen."

WE|BRAND

Meer info?

Contacteer ons via
 (052)20 20 60
info@webrand.be
www.webrand.be

"Over de samenwerking kunnen we kort zijn: we zijn uitermate tevreden over de manier waarop WEBRAND ons heeft begeleid en nu nog ondersteunt."

Jan en Peter Van Der Smissen
 Zaakvoerders

