



**Van Emous**  
Mantelzorgwoningen

## **Promotie: Online en drukwerk**

**Versie: 23.02.2026**



# 1 Hoe werkt reclame?

Promotie werkt het beste als het consistent is, net zoals bouw. Kwaliteit moet voorop staan en dat kan alleen als je een duidelijke visie hebt wat te doen. Van Emous Mantelzorgwoningen heeft uitzonderlijke eigenschappen die goed toegepast kunnen worden in zowel online als offline promotie. Het hebben van eigen productie, een showroom en intern alle kennis om de promotie te maken, zorgt voor een goed onderscheid in de markt, tegen betaalbare overheadkosten.

## 1.1 Hoe werken online reclames?

Je meld je bedrijf aan op platformen zoals Google Advertenties en je stelt de volgende onderdelen in:

- Budget en limieten
- Zoekwoorden waarop je zichtbaar wilt zijn
- Pagina waar mensen heen gestuurd worden
- Periode dat het loopt

Er zijn nog tal van details in te vullen natuurlijk, maar in grote lijnen is het een relatief simpel proces. Het meeste werk zit in het bijhouden van resultaten, kleine onderdelen beter afstemmen.

## 1.2 Hoe werken drukwerk reclames?

Er zijn 2 soorten drukwerk; massa reclame en persoonlijke. De massa reclame is in (regionale) kranten, poster bij bushalte, etc. De persoonlijke drukwerk reclame is wat je bezoekers meegeeft als ze in de showroom komen, wat ze thuis kunnen ontvangen zoals brochure aanvragen.

Over het algemeen is persoonlijk drukwerk arbeidsintensief om te maken, maar behaalt wel hoogste rendement.



# 2 Zichtbaarheid vergroten

## 2.1 Online opvallen (SEO)

Dit is voor de meeste bedrijven lastig te realiseren, omdat zij en hun partners een aantal cruciale onderdelen niet goed toepassen. Er zijn tal van details, maar in grote lijnen is dit wat je moet hebben om beter naar voren te komen:

- **Goede huisstijl** - Deze heb je in de pocket! Ontwerp is strak, geschikt voor allerlei media en gaat met gemak 5+ jaar mee.
- **Duidelijke informatie** - Zowel zoekmachines als mensen zijn gek op duidelijke informatie. Jezelf niet tegenspreken, achterhaalde informatie verwijderen of updaten, linkjes naar logische vervolgstappen. Het is zowel vanzelfsprekend als iets wat vaak problematisch is voor bedrijven.
- **Snelheid website** - Mensen bepalen tussen de 2 en 5 seconden of ze op een website blijven, of het hun verdere tijd waard is. Als je website 1 seconde daarvan nodig heeft om te laden, dan verspil je elke potentie. Zoekmachines weten dit, daarom dat snelle websites meer zichtbaarheid krijgen dan langzame sites.
- **Nieuwe inhoud** - Wederom voor de hand liggende, maar als je niks nieuws te melden hebt is er naar verloop van tijd minder reden om je aan te halen. Je hoeft niet elke week een boekwerk te publiceren, maar gewoon met enige regelmaat.
- **Meerdere kanalen** - Zet Facebook en andere social media in. Dit zowel om mensen op die platformen te bereiken als aanvullende plekken in zoekresultaten te claimen. Beter dat ze jouw Facebook in de lijst zien staan, dan degene van een concurrent.

## 2.2 Analooq opvallen

Je locatie is wat minder "spontaan benaderbaar", het is niet langs een doorgaande weg of naast een dorpscentrum. Er zal dan ook vrij weinig publiek zijn die jouw showroom als passant kan vinden. Met name regionaal kan je voordeel genieten door je showroom te promoten, denk hierbij aan een handvol bushokjes huren, bord in weiland bij boer langs snelweg, etc.

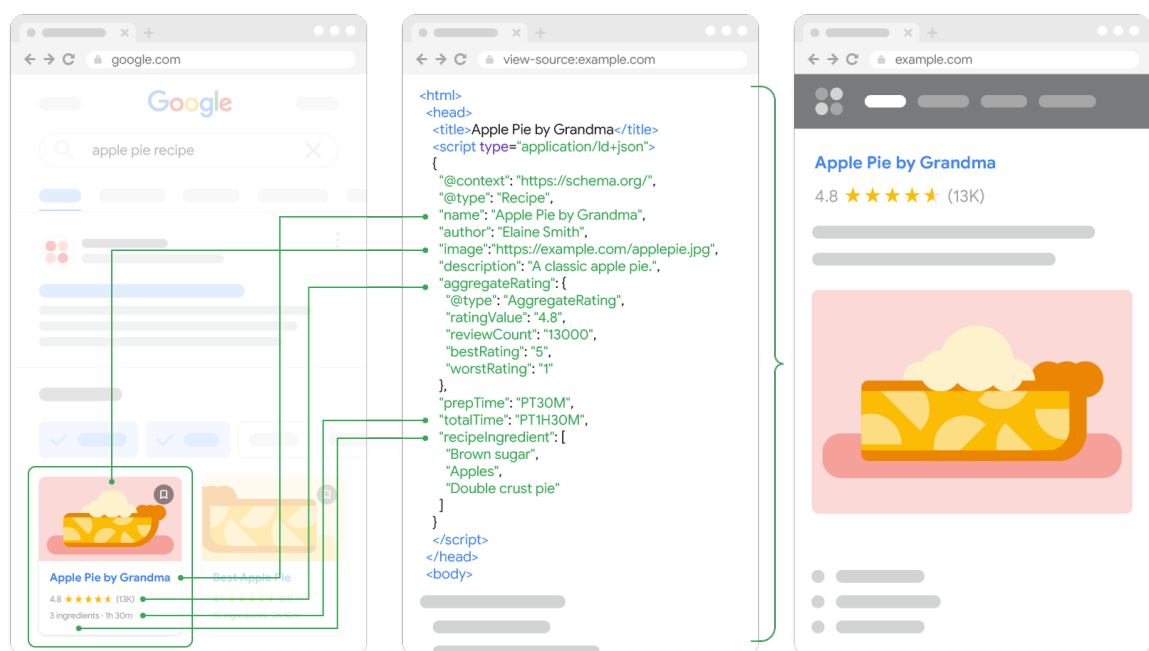


# 3 Adverteren

## 3.1 Google

Dit is je voornaamste bron voor online reclame. Maar liefst 93% van alle zoekopdrachten verloopt via deze zoekmachine. Een realistisch budget om te spenderen, althans om mee te starten en testen, zou rond €10,- tot €20,- per dag zijn. Die kan je later altijd nog opschalen.

Voor de meeste bedrijven zit de grootste kostenpost in het onderhouden van reclame, dat is waar je een marketeer of SEO/SEA specialist voor benaderd. Dat heb je niet nodig, aangezien ik dat werk ook prima kan doen en tevens 10x zo snel met je kan schakelen als een externe.



## 2.2 Social media

Los van actief zijn met posten, is het aan te raden om ook wat reclame te maken. Dit hoeft niet heel spectaculair te zijn met budget. Het voornaamste nut is meer naamsbekendheid krijgen en volgers die de updates van het bedrijf volgen.

## 2.3 Lokale media

Dit is enorm onderschat door iedereen in de mantelzorgwoning branche. Een radio Gelderland, TV Overijssel en dergelijke netwerken zijn zowel budget vriendelijk als hebben een grote oververtegenwoordiging met "oudjes". Je zal waarschijnlijk meer bereiken met dergelijke kanalen, dan een advertentie op RTL4 ofzo.



# 3 Kosten overzicht

## 3.1 Advertentie kosten

De volgende kosten zijn te verwachten voor diverse vormen van promotie:

| Omschrijving               | Kostprijs | Eenheid |
|----------------------------|-----------|---------|
| Google adverteren          | €10,-     | Dag     |
| Meta adverteren            | €5,-      | Dag     |
| Bushokje poster (per stuk) | €75,-     | Week    |
| Bord bij boer langs de weg | €250,-    | Maand   |

De andere bedragen kan ik nog niet vermelden, die zijn op offerte basis. Wel stel ik voor om in elk geval deze offertes aan te vragen om een compleet beeld te hebben.

