



**Guiver Freeman Ltd**  
Business Mastercoach®  
voor úw succes!

**MyGuidess**

## Nu echt kans op groei in uw onderneming

© 2010, Guiver Freeman Ltd

MyGuidess is een ijzersterk medium voor elke commerciële aanbieder, die graag 'online' wenst te communiceren met trouwe klanten. Deze trouwe klant, de consument dus, kan sinds kort gratis [www.MyGuidess.com](http://www.MyGuidess.com) downloaden en daarmee een 'button-reader' plaatsen op het bureaublad van zijn PC of laptop.

In deze tekst gebruiken we de termen 'leverancier' en 'consument', maar deze woorden moeten niet al te letterlijk worden genomen. MyGuidess is zeker ook interessant voor de business-to-businessmarkt.

Dus voor *leverancier* kunt u ook lezen: aanbieder, winkelier, ondernemer. En waar *consument* staat, had bijvoorbeeld ook kunnen staan: klant of cliënt, afnemer, publiek.

### MyGuidess voor de klant

De consument kan de reader geheel naar wens activeren om daarbinnen de onderwerpen aan te klikken waarover hij wil worden geïnformeerd. Hij kan aangeven over welke onderwerpen hij geïnformeerd wil worden. Als er iets nieuws te melden valt, krijgt hij daarvan bericht via een pop-up op zijn bureaublad. Omdat de consument zelf aangeeft in wie en waarover hij wil worden geïnformeerd, is er dus geen sprake van spam.

In MyGuidess staan knoppen of buttons met thema's, onderwerpen en leveranciers. De 'fanconsument' activeert in de reader net zoveel buttons als hij wenst. Alle rubrieken in MyGuidess herbergen diverse mogelijkheden. Onder de buttons staan teksten, muziek en vaak een video of een website.

De consument kan zijn keuzes aanpassen wanneer hij dat wil, of zich laten verrassen door de specifieke aanbieding van 'zijn' leveranciers.

Twee keer per maand mag de leverancier 'zijn fans' immers een bijzondere en vooral zeer aantrekkelijke aanbieding doen via dit medium.

### MyGuidess voor de leverancier

De leverancier heeft hiermee een fantastische gelegenheid om de communicatie met zijn klanten te verfijnen. De 1-op-1 communicatie groeit. De ontwikkeling daarvan is in een online backoffice stap voor stap te volgen.

Tweemaal per maand stuurt de leverancier 'zijn fans' een specifieke MyGuidess-aanbieding. Die aanbiedingen zijn anders dan de 'normale' reclame-uitingen. Het kan gaan om heel korte-termijnaanbiedingen, bijvoorbeeld om een tijdelijk hiaat te vullen in de opdrachtenportefeuille, of om de belangstelling te polsen voor een speciale partij van het een of ander.

Feitelijk stimuleert de leverancier zijn fans online, om hem offline, in de winkel, te bezoeken of te bellen voor een afspraak, omdat hij iets speciaals voor ze heeft.

Daarbij is van belang dat MyGuidess massaal wordt gedownload, door al uw relaties en de relaties van uw relaties. De meeste mensen activeren 15 tot 30 buttons en zullen uit puur enthousiasme ook weer anderen wijzen op MyGuidess.

Op den duur zullen er ook communities ontstaan en groeien waarmee weer heel leuke acties kunnen worden ondernomen.

*Bedenk:* De leverancier creëert uiteindelijk een 1-op-1 communicatie met zijn klant en betaalt slechts voor de mate waarin dat gebeurt. Hij kan écht creatief zijn in zijn marketing.

## Kosten

De leverancier die nu begint, start met **MyGuidess** in de lanceringsfase. Daarmee wordt rekening gehouden in de 'pionierstarieven', die overigens tijdens de eerste contractperiode (twee jaar) niet zullen worden verhoogd.

De leverancier betaalt een minimaal abonnementsbedrag per jaar (nu slechts € 240,00) voor de button, die hij vervolgens regelmatig met content (zinnvolle inhoud) vult. Daarnaast betaalt hij maandelijks een paar cent (nu slechts € 0,02 en dan nog naar rato!) voor elke fan die zijn button activeert.

Deze tarieven zijn exclusief BTW.

## Mijn verzoek aan u

Ga naar [www.MyGuidess.com](http://www.MyGuidess.com), download alstublieft **MyGuidess** op uw bureaublad, en bestudeer hoe u de reader kunt activeren. Maak uw keuzes over de aanwezige buttons in de diverse rubrieken, en neem de moeite mij te berichten wat u ervan vindt: hoe het eruit ziet, hoe gebruiksvriendelijk de reader is, of u denkt dat deze manier van communiceren met uw 'fanconsumenten' iets voor u kan zijn én voor uw klanten.

Ik hoor graag van u: [margriet@guiver-freeman.com](mailto:margriet@guiver-freeman.com), of 0611 380 349.