

Gids in medialand

We hebben televisie met commerciële en publieke zenders, via de kabel of digitaal. We hebben bioscoopreclame. Er zijn regionale, nationale en internationale radiostations. Er zijn kranten. Kranten in de losse verkoop, gratis verkrijgbaar of abonnementen. Er zijn tientallen magazines en tijdschriften voor mannen en vrouwen, kinderen en 65plussers. Daarnaast zijn er de huis-aan-huisblaadjes en reclamefolders. Reclame op posters, billboards,abri's, bussen en trams. En last but not least is er internet met ongekend veel mogelijkheden. Maar weet u als ondernemer nog welk medium het meest geschikt is voor uw product? Op welke manier u uw klant het beste kunt bereiken? Gelukkig is er een gids die u graag verder helpt: SVBmedia.



Herco Tibboel en Erwin Peeters

SVBmedia & services

Schreiner & Van Bokkel heet sinds kort niet meer naar zijn oprichters maar heeft een nieuwe naam: SVBmedia. Het is een van de toonaangevende mediabureaus in Nederland met vestigingen in Rotterdam, Amsterdam, Eindhoven en Apeldoorn. Herco Tibboel is CEO van SVBmedia: "De nieuwe naam heeft te maken met de nieuwe uitstraling die wij willen hebben, nationaal maar ook internationaal. Wij zijn de afgelopen zestien jaar steeds professioneler geworden en daar hoort een nieuwe 'look & feel' bij."

Advies

Wat is het verschil tussen een reclamebureau en een mediabureau? Erwin Peeters is Business Unit Director SVBmedia van de vestiging in Eindhoven. "Er is vaak verwarring over wat een reclamebureau doet en wat wij doen. Een reclamebureau ontwerpt in opdracht van een klant reclamecampagnes. Een mediabureau zorgt er vervolgens voor dat deze campagne op de beste plek terecht komt met een zo groot mogelijk bereik voor de juiste doelgroep. Het mediabureau gaat op zoek naar een goede mediamix van bijvoorbeeld adverteren in de krant en radiocommercials. Het gaat om de juiste combinatie van een mooi creatief concept en een goede mediastrategie."

Dicht bij de klant

In tegenstelling tot andere mediabureaus die vooral in de Randstad zitten, heeft SVBmedia vier vestigingen door het hele land. Herco: "Wij willen graag dicht bij onze klanten zitten omdat we persoonlijk contact belangrijk vinden. De helft van onze klanten in Eindhoven zijn middelgrote bedrijven zoals het CBW, Maxwell, Sanidrome, Goossens Wonen & Slapen, Upstairs Traprenovatie, Bruynzeel Keukens, Connexion, VELUX en Jensen Bed. De andere

vijftig procent van onze klanten bestaat uit reclamebureaus als Zandbeek Communication Group, Bex* Communicatie en Gleijm & Van der Waart. Wij kopen voor hen plaats, tijd of ruimte in. En daarmee snijdt het mes aan twee kanten: wij nemen werk uit handen en omdat wij zo groot inkopen, kunnen wij leveren tegen het goedkoopste tarief. Dit voordeel delen we verhoudingsgewijs met de klant.

Full service

Analyse, strategie, planning, inkoop, executie en evaluatie zijn de zes elementen die samen de full-service dienstverlening van SVBmedia vormen. Erwin: "Het verschil tussen planning en strategie is dat er bij strategie wordt gekozen voor bijvoorbeeld het medium televisie met als doelgroep mannen tussen 20 en 49 jaar. De planning houdt in dat je gaat bekijken op welk tijdstip mannen van die leeftijd televisie kijken. Wanneer kan een commercial het beste uitgezonden worden. Na Goede Tijden Slechte Tijden, na het voetbal of juist rond het NOS journaal? Met executie bedoelen we alle administratieve werkzaamheden rondom een willekeurige plaatsing volgens bepaalde technische specificaties. Dit moet nauwgezet gebeuren en op het goede moment. Per jaar verzorgen wij 75.000 orders en dat is een flinke logistieke operatie. We werken in totaal met 85 mensen bij SVBmedia en de helft hiervan is met executie bezig. Het aanleveren van advertenties willen we steeds verder digitaliseren. Met het Eindhovens Dagblad zitten we daarom in een platform 'Adventure'. Het doel van dit platform is samen tools ontwikkelen om het aanleveren van materiaal efficiënter te laten verlopen. Gelijktijdig zitten we ook met onze klanten rond de tafel om te bekijken hoe zij hun materiaal tijdig

en foutloos kunnen aanleveren. Een en ander via onze webbased efficiencytools AdFront en MediaManager."

Ondernemers

Volgens Herco is de groei van internet een belangrijke ontwikkeling in de afgelopen jaren. SVBmedia heeft daarom een speciale unit: SVBinteractive. De medewerkers van deze afdeling houden zich bezig met advies, plaatsing en inkoop van internetgerelateerde exploitatie. "Onze focus ligt inderdaad op internet. Maar naast internet zijn er zoveel andere middelen. Wij willen voor onze klanten een gids zijn in het steeds verder uitdijende medialandschap, zodat zij met hetzelfde geld een groter bereik kunnen genereren. We willen een optimaal rendement halen uit het budget dat de klant ter beschikking heeft." Deze manier van ondernemen, hart hebben voor je zaak en voor je klanten zat bij Schreiner en Van Bokkel in het bloed. Deze traditie zal bij SVBmedia zeker voortgezet worden.

SVBmedia Eindhoven

Beukenlaan 40
5651 CD Eindhoven
Tel. 040 - 8002408
GSM 06 - 52639827
e.peeters@svbmedia.nl
www.svbmedia.nl