

Informeren en inspireren MET TAKEAWAY

Goede consumentensites voor de groensector, dat willen we. Waar we kunnen communiceren met de eindgebruiker, en dus marketing kunnen bedrijven. Maar dan moet je wel bezoekers trekken, en dat valt niet mee. In deze rubriek laten we een aantal websites zien dat er wél in slaagt een consumentenpubliek aan zich te binden. Deze keer takeawaytrends.com.

Dat je aan indirecte marketing doet als je een algemeen product promoot, zagen we vorige keer al. De website www.takeawaytrends.com doet dit ook. Op deze website is zelfs nergens een link naar een bedrijf te vinden. De site gaat puur om de planten en is informatief en inspirerend voor de consument.

Neutraal

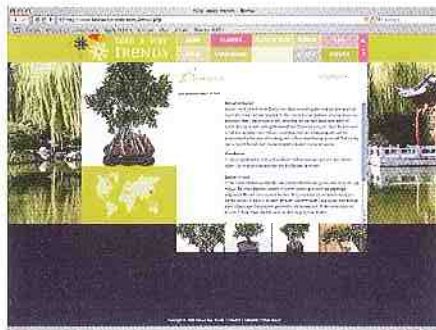
Op [takeawaytrends](http://takeawaytrends.com) kan de consument van alles vinden omtrent de meest verkochte kamerplanten, terrasplanten, vijverplanten en tuinplanten. Van verzorgingstips tot tips over waar de plant het beste in huis of tuin kan staan. Bij elke beschrijving van een plant staan vier sfeerfoto's als inspiratiebron voor de klant. Daarmee laat [takeawaytrends](http://takeawaytrends.com) ook zien dat de plant in elke omgeving past. [Takeawaytrends](http://takeawaytrends.com) is een initiatief van Bunnik Plants. Deze potplantkwekerij wilde een website maken voor de consument zonder poespas. "Er zijn heel veel websites met informatie over planten, maar er zit altijd wel een commercieel addertje onder het gras. Samen met een aantal tuinbouwondernemers wilden wij juist een neutrale site bieden met enkel informatie over de plant", zegt Rémi van Adrichem, commercieel directeur van Bunnik Plants.

Plattegrond

Volgens Van Adrichem is de neutraliteit de kracht van de website. De consument moet op al haar vragen over de plant een antwoord kunnen vinden op de site zonder naar een bedrijf te worden doorgelinkt. "We hebben een unieke zoekmethode op [takeawaytrends](http://takeawaytrends.com), namelijk het zoeken via de plattegrond van een huis met tuin. Als je daarbinnen op één van de ruimtes klikt, kun je in één oogopslag



TRENDS.COM



zien welke plant in die ruimte past.” Er is ook informatie te vinden over de samenhang tussen plant en gezondheid en binnenkort wordt het kopje ‘Nieuws’ in gebruik genomen. Daar worden alle laatste nieuwtjes op plantengebied geplaatst.

Etiket

Het idee voor de website ontstond in oktober 2006. Inmiddels is de website al ruim een jaar in de lucht. Er staan al meer dan 150 planten op de site waar bijna vijftig tuinders aan meewerken. Mario van den Berg houdt de website bij. Tuinders die geïnteresseerd zijn, kunnen voor een klein bedrag een plant beschrijven op de website. En daar komt de indirecte marketing weer om de hoek kijken, want er is op de website geen link naar de tuinder te vinden. De beschrijving is dus pure promotie voor de plant. Daar staat wel tegenover dat een deelnemende ondernemer het recht heeft om met zijn planten een verwijzing naar takeawaytrends mee te geven. Dat kan bijvoorbeeld door middel van etiketten, maar ook door een verwijzing op de barcode sticker. De verwijzing is handig voor de tuinder, omdat ze zo minder vragen krijgen. En het is een service voor de klant, omdat die daar veel extra informatie over de gekochte plant kan vinden. Eigenlijk een win-win situatie.

Keukenhof

Takeawaytrends doet niet alleen via etiketten aan promotie. De tuinders hebben vaak een link op hun eigen website naar takeawaytrends en op google zorgt Van den Berg dat ze goed te vinden zijn. Door het meewerken aan evenementen willen ze ook

naamsbekendheid creëren. Zo gaan ze dit jaar bijvoorbeeld tentoonstellen op de Keukenhof. Een aantal huiskamer settings wordt opgevolgd met producten van takeawaytrends.

Buitenland

De website is in meerdere talen te bekijken. Tot nu toe in het Nederlands, Engels, Frans, Duits en Italiaans. Dat is volgens Van Adrichem ook wel nodig, omdat 95% van de planten niet in Nederland blijft. De website wordt volgens de gegevens zelfs voor 60% in Duitsland bekeken en voor 22% in Frankrijk.

Het is de bedoeling dat takeawaytrends komend jaar in nog meer talen te bekijken is, waarschijnlijk Spaans, een taal uit Scandinavië en een taal uit het Oostblok. “We willen met de website zoveel mogelijk mensen kunnen benaderen”, zegt Van den Berg. “En natuurlijk in ons aanbod aan informatie groeien. Kortom, genoeg ontwikkeling.”

ONDERZOEK

Voor meer informatie kun je contact opnemen met Take away Trends, Mario van den Berg, tel. 010 5292894, e-mail info@takeawaytrends.com.

De kosten voor het plaatsen van een product op de site bedragen voor een tweejarig abonnement circa €600. Hiervoor wordt de tekst geschreven en vertaald en worden er een productfoto en vier sfeerfoto's gemaakt. Daarnaast mag de 'kweker' onbeperkt het Take away Trends logo gebruiken.