



23-06-2010

Uit de overblijfselen van de reclame komt een nieuw type marketing op basis van conversaties

Onderzoek toonde aan dat de meeste consumenten een dialoog willen met de merken en bedrijven waarmee ze geconfronteerd worden, maar slechts 10 % van de Europese marketeers nemen op gelijke voet deel aan het gesprek.

Vandaag wordt "The Conversation Manager" van Steven Van Belleghem, Managing Partner bij InSites Consulting, uitgebracht. Dat boek toont marketeers hoe en waarom ze zich zouden moeten mengen in de continue dialoog over hun merken.

De publicatie van The Conversation Manager in het Engels volgt op het grote succes dat Steven met zijn boek kende in België, zijn geboorteland, waar meer dan 7000 exemplaren over de toonbank gingen in amper enkele maanden tijd. Het boek is deels een gids en deels een manifest, en biedt een nieuwe marketingaanpak die hoogstwaarschijnlijk overal de aandacht van de marketeers zal trekken.

Vermits het publiek zijn interesse in de traditionele media verliest, moeten marketeers een nieuw soort relatie opbouwen met hun publiek, zegt Steven. De opkomst van de *empowered consumer* verplicht marketeers om te leren luisteren naar en spreken met klanten.

Het verhaal van de *empowered consumer* is er in feite één over mond-tot-mondreclame (word-of-mouth). In de digitale sociale wereld van vandaag is de word-of-mouth geëvolueerd in world-of-mouth. Dezelfde principes van 100 jaar geleden worden nog steeds gebruikt, maar nu wel met een enorme snelheid. De Conversation Manager is bekwaam om de mond-tot-mondreclame te integreren in het denken en handelen van zijn merk. Dit in combinatie met het geloof dat mond-tot-mondreclame dezer dagen de belangrijkste driver is voor de groei van een bedrijf.

Het boek van Steven is een gids tot de rol van Conversation Manager en levert de grondgedachte, de praktische tools en de inspiratie die een marketeer zich eigen moet maken en de focus op de dialoog in plaats van op het top-down uitzenden.

Een Conversation Manager zal zijn tijd waarschijnlijk besteden aan het interageren met klanten, het bevorderen en waarnemen van gesprekken, en soms ook het reageren. Een deel van zijn tijd zal hij wijden aan de ontwikkeling van nieuwe producten. Maar de functiebeschrijving is niet altijd op de buitenwereld gericht: hij of zij kan ook de gesprekken binnen het bedrijf leiden.

In bepaalde opzichten ziet Steven deze rol als de opvolger van de Advertising Manager en heeft hij genoten van het levendige debat dat zijn boek teweegbracht. "Sommigen vinden hetgeen ik zeg misschien niet goed," zegt hij. "Maar dat zijn dan ook vaak de mensen die niet in contact staan met de klant."



Contact:
Steven Van Belleghem
Managing Partner – InSites Consulting
Author - The Conversation Manager
Steven.VanBelleghem@insites.eu
T +32 9 269 16 07 | M +32 497 47 34 44

Persbericht - 23-06-2010

Over The Conversation Manager

Voor meer informatie over Steven Van Belleghem en The Conversation Manager kunt u terecht op www.theconversationmanager.com.

Bent u geïnteresseerd in een recensie-exemplaar? Neem dan contact op met Anke Moerdyck (anke.moerdyck@insites.eu).

InSites Consulting

InSites Consulting is een snel groeiend, wereldwijd online marktonderzoeksbureau. Wij bieden uitgebreide oplossingen en geven advies aan toonaangevende merken in bijna alle sectoren. Onze opdracht is om de traditionele knowhow op het vlak van marketing & onderzoek in vraag te stellen door ons denken en handelen te concentreren op communicatie en storytelling. Via ForwaR&D Lab blijven we onze concurrenten steeds een stapje voor door samen met klanten, leveranciers, academici, consumenten en professionele organisaties de allernieuwste onderzoekoplossingen te creëren. De voorbije 2 jaar hebben we niet minder dan 10 prijzen in de wacht kunnen slepen van verschillende internationaal gerespecteerde organisaties zoals AMA, ARF, ESOMAR, MRS, MOA, SPSS, AMMA en Econsultancy. We geloven niet in 'uniforme' oplossingen, maar benadrukken de noodzaak voor een individuele aanpak en overleg om marketinguitdagingen aan te gaan. Wij zijn volledig onafhankelijk en staan voor flexibiliteit en een langetermijnvisie. Ons hoofdkantoor is gevestigd in België, en we hebben ook kantoren in de UK, Frankrijk, Nederland en Zwitserland. Meer informatie op onze site www.insites.eu en onze blog <http://blog.insites.be>.