

YONEGO

Hank van Dijk, Irene Krommendijk en Remco Slik (MKB Brandstof)



## ‘COMPLEXE KLANTREIZEN: DAAR ZIJN WE GOED IN’

**Ze waren het enige bureau in de pitch voor MKB Brandstof dat durfde te zeggen dat het de doelstellingen zou gaan realiseren. Het tekent de mentaliteit en de aanpak van onlinemarketingbureau Yonego uit Breda. Doelstellingen overtreffen door strategisch slimme keuzes te maken.**

We spreken Hank van Dijk, managing director van Yonego. Een gedreven vakman met een schat aan marketingervaring. “Yonego is geen traditioneel marketingbureau. In plaats van stilzitten en wachten op de opdracht van de klant, draaien wij het liever om. Als de klant met een doelstelling komt, zeggen wij wat we gaan doen. Dat we daardoor soms meer in de driver’s seat zitten, vinden onze klanten prettig. Ze zien ons als partner waarmee ze hecht samenwerken om hun resultaat elke dag weer te verbeteren.”

### ANDERE AANPAK

De werkwijze van Yonego valt ook in de smaak bij MKB Brandstof, dat twee jaar geleden na een pitch klant werd bij het onlinemarketingbureau. Algemeen directeur Remco Slik is daar duidelijk over: “Yonego pakt dingen heel anders aan dan wij intern zouden doen. Ze zijn heel gestructureerd. Het heeft een kop en een staart en er worden heel nauwkeurig doelstellingen vastgelegd. Onderweg vinden er rapportages plaats en aan het eind van het kwartaal kijken we samen terug. Heel gedetailleerd en nauwgezet. Dat is hun methode; zo werken ze. Yonego is echt de steunpilaar die ik nodig heb.”

### WENDBAAR

Hank van Dijk vult aan: “Het mooie van onze samenwerking met MKB Brandstof is dat wij de businessdoelstellingen keer op keer hebben weten te overtreffen. Dat komt niet alleen

*‘Yonego is echt de steunpilaar die ik nodig heb.’*

door de uitgekiende strategie en ons team van slimme specialisten, maar ook door onze wendbaarheid. Als online marketeers zien we meteen wat het effect is en kunnen we ook meteen ingrijpen als het nodig is.”

### COMPLEXE KLANTREIS

Over de vraag wat het profiel van de ideale klant van Yonego is, hoeft Van Dijk niet lang na te denken: “Onze klanten zijn intelligent met een lichte *challenging* rol. Het zijn de klanten die weten waar ze naartoe willen. Zoals MKB Brandstof, maar ook Schoonenberg HoorSupport. Allebei opdrachtgevers met een complexe klantreis. Daar houden we van. Want daarvoor is onze werkwijze juist extra geschikt. Je kunt pas een effectieve marketingtactiek ontwikkelen als je de business begrijpt én de markt. Zo kun je het resultaat elke dag weer verbeteren en groei realiseren.”



DEEL ONLINE