

Nettl zoekt enthousiaste ondernemers

Begin de relatie met het verkopen van een website'

Nettl is nieuw in Nederland. Begin deze zomer werden de eerste Nettl-partners getraind. Maar wat is en doet Nettl? Die vraag leggen we voor aan de jonge, ambitieuze en energieke directeur Juriaan van Beelen. Hij is door het hoofdkantoor in Manchester aangesteld om de lancering van Nettl in Nederland in goede banen te leiden en partners te werven.

✦ Juriaan van Beelen: 'Heel kort door de bocht: "Nettl helpt printbedrijven om websites te verkopen." Als je dat goed doet, verkoop je ook meer print. Dat is onze visie. In feite draaien wij het proces om. Begin de relatie met het verkopen van een website en dan verkoop je meer print. Want dat is de toekomst. MKB-klienten communiceren vooral digitaal en gebruiken steeds selectiever en gericht drukwerk. Zij willen vooral geholpen worden om online sterker te staan. Het gevolg daarvan is vaak, dat er ook behoefte aan drukwerk is. Een aantal jaren geleden was dat anders. Toen werd eerst het drukwerk besteld en daarna de online communicatie op orde gebracht. Dat is voltooid verleden tijd. Door als printbedrijf je klanten het bouwen van websites en andere online dienstverlening aan te bieden, bouw je een langdurigere band met hen op. Die klanten lopen vaak niet

zo maar weg. Terwijl voor drukwerk, door het transparanter worden van de markt, wel vaak prijsvergelijk plaatsvindt. Dat leg je als individuele printshop in de meeste gevallen af tegen de internetdrukkers.'

Lokale printbedrijven

Hoe werkt Nettl? Ook op die voor-de-hand liggende vraag heeft Juriaan van Beelen een passend antwoord. 'Nettl richt zich naar voorbeeld in het Verenigd Koninkrijk op lokale printbedrijven. Die ondersteunen wij in marketing en verkoop door een uitgebreide software toolkit beschikbaar te stellen. Daarmee zijn onze Nettl-partners in staat zijn om online services, zoals het bouwen van websites, het opmaken en sturen van web-mailingen, alsook het aanbieden en invullen van een seo-, seo- en een social media-communicatiestrategie. Het is voor een partner niet nodig om een



Jurriaan van Beelen: 'Tussen nu en volgend jaar zomer willen wij in Nederland 35 Nettl-partners operationeel hebben.'



Nettl

Nettl is onderdeel van Grafenia plc, bekend van printing.com, gevestigd in Manchester (U.K.). Nettl is een alles-in-één formule die print- en designbedrijven in staat stelt web- en andere online services aan het dienstenpakket toe te voegen. Nettl verzorgt naast een uitgebreid softwaresysteem ook

ondersteuning op sales- en marketinggebied. Nettl is in 2014 in het Verenigd Koninkrijk gestart en heeft daar 126 partners. Inmiddels is Nettl ook van start gegaan in Nieuw-Zeeland, Frankrijk en sinds deze zomer in Nederland. Daarvoor is Juriaan van Beelen (27) als directeur aangetrokken. Juriaan

heeft ervaring opgedaan bij onder andere de Dokkumer Vlaggen Centrale, Drukwerkdeal en Drukzo. In die functies heeft hij zowel de print- als de online-kant leren kennen. Met die twee kerncomponenten in zijn bagage is hij bezig om Nettl in Nederland op de kaart te zetten. www.nettl.com

webdeveloper aan te nemen. De creatieve kennis die in huis is, vormt de basis. Development-ondersteuning faciliteren wij vanuit Nettl met onze eigen Geek Support. Onze trainingen en webinars leren hoe de designers bij onze partners hiermee leren lezen en schrijven.'

Het roer om

De grote uitdaging voor Juriaan van Beelen is om hier in Nederland een Nettl-partnernetwerk op te bouwen. 'De eerste zeven partners hebben zich al aangemeld en zijn al operationeel', zegt hij trots. 'Dat mag je een vliegende start noemen, maar dit is nog maar het begin' vervolgt hij. 'Wij zoeken enthousiaste ondernemers. Ondernemers die inzien dat geld verdienen met print alleen steeds lastiger wordt en het roer om moet. Bij de oudere generatie is er nog wel koudwatervrees voor het aanbieden van websites, maar bij jonge ondernemers is dit geen issue. Het voordeel is dat printbedrijven al klanten hebben en bovendien veel kennis over het maken van mooi drukwerk. De uitdaging wordt om eindklanten er op te wijzen dat zij ook voor het bouwen van websites bij hen aan het juiste adres zijn. Als onze partners daar de focus op leggen, wordt er ook meer print verkocht.'

Brandnetel

Over de merknaam 'Nettl' is goed nagedacht. Kort, krachtig, internationaal bruikbaar en een duidelijke link met het web ofwel het interNet. De letterlijke vertaling is: 'Brandnetel'. De gedachte daarachter is dat brandnetels de groei van andere planten stimuleren. Het doel van het Nettl-partnership is om meer omzet te genereren en meer klanten aan te trekken.



Printheuis Haarlem - één van de eerste partners - laat met het instore- en outdoor-materiaal zien dat zij Nettl-partner zijn geworden.

De boer op

Juriaan van Beelen: 'Nettl-partner word je niet zomaar. Daarvoor moet je eerst drie dagen terug in de schoolbanken', grapt hij. 'Op dag één word je geleerd om te gaan met het CRM-systeem, op dag twee leer je websites bouwen en op dag drie leer je om het te verkopen. Dat klinkt eenvoudig en dat is het ook. Je hoeft geen universitaire achtergrond te hebben om het te snappen. Wel de *drive* om er mee aan de slag te gaan. "De boer op", naar klanten om uit te leggen dat je met de nieuwe dienstverlening een nog betere en completere communicatiepartner bent. Na de driedaagse training ontvangen onze partners een honderd dagen-plan. Daarin worden zij per dag 'aan het werk' gezet om de opgedane kennis te vermarkten. Binnenkort begint bij ons in Nederland een nieuwe business development manager, afkomstig uit een print franchiseformule. Die gaat onze partners ondersteunen en helpen succesvol te zijn.'

35 Nettl-partners

'Hoe word je Nettl-partner?' Ook met die vraag weet Juriaan van Beelen wel raad. 'Wij zoeken vooral gedreven, creatieve partners. Onze focus ligt op printshops, maar ook DTP'ers, vormgevers en designbureaus

kunnen Nettl-partner worden. Uiteraard hangt daaraan wel een prijskaartje: als startgeld betalen partners eenmalig € 5.000. Daarvoor krijgen zij de driedaagse introductietraining en verschillende andere trainingen gedurende het eerste half jaar. Ook ontvangen zij een starterspakket met instore- en outdoor-materiaal voor de herkenbaarheid als Nettl-partner. Daarnaast bedraagt de maandelijkse fee vanaf het startmoment € 499,00. Uiteraard moet deze investering worden terugverdiend.

'De eerste zeven partners zijn al operationeel'

Wij zijn er van overtuigd dat dit kan en een partner niet alleen meer online-, maar ook meer printomzet kan scoren. Dat gaat niet vanzelf, daar moet je wel wat voor doen. De ondernemers die wij zoeken snappen dat. Dat blijkt nu al. Onze eerste zeven Nettl-partners plukken nu al de vruchten van de samenwerking. Wij willen tussen nu en volgend jaar zomer 35 Nettl-partners in Nederland operationeel hebben. Een ambitieuze en mooie uitdaging, die zeker gaat lukken! ✎