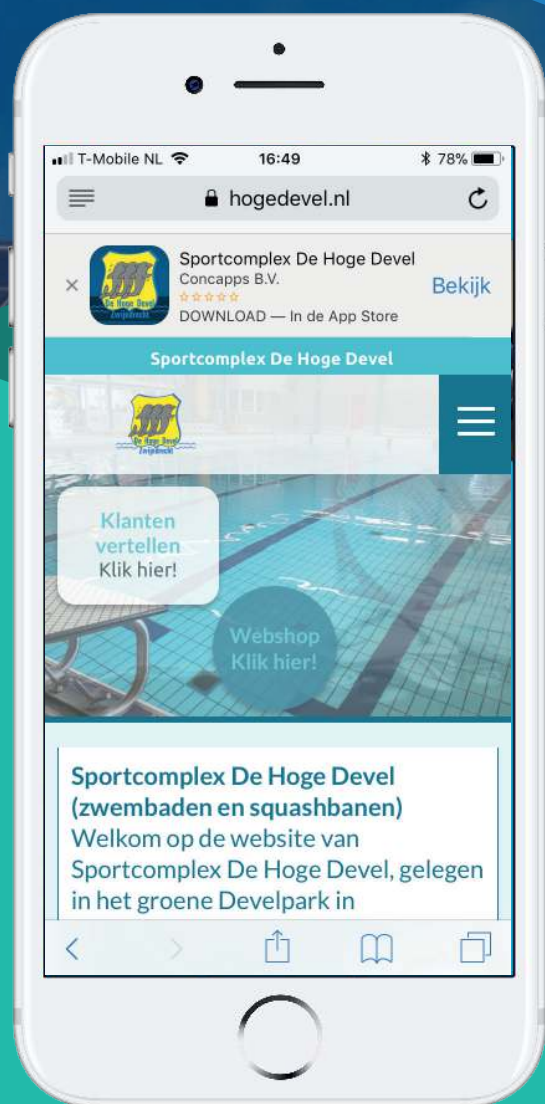


UITGELICHT. SPORTCOMPLEX DE HOGE DEVEL



HET GEBRUIKSGEMAK VOOR DE BEHEERDERS IS FLINK VERBETERD

Directeur Frank Holterhuës van Sportcomplex de Hoge Devel uit Zwijndrecht houdt zich graag bezig met de digitale wereld. Toen hij online een reclame voorbij zag komen van Zwem Apps vroeg hij dan ook meteen meer informatie aan. Uiteindelijk heeft het sportcomplex niet alleen een app aangeschaft, maar ook een nieuwe website én maken zij gebruik van online marketing. Danielle Jansen, hoofd administratie, vertelt over de toegevoegde waarde van deze drie diensten.

ALLE INFORMATIE IN ÉÉN KEER DELEN

Voordat het sportcomplex een app had verliep de communicatie via verschillende kanalen. Zo werd er zowel via de website en Facebook als schriftelijk met de leden en ouders gecommuniceerd. Het grootste obstakel was toch wel dat we toenmalige website verouderd was. *“De site was niet goed op de telefoon te bekijken, terwijl veel mensen onze website via de telefoon bezoeken.”* Daarnaast is ook het gebruikersgemak voor de beheerders van de website flink verbeterd.

"Het was belangrijk dat we een website kregen die door iedereen is aan te passen, zonder rare codes. Het CMS vinden we dan ook héél fijn. Zo kan je de informatie in één keer op zowel de app, website als sociale media delen. Ideaal dat je dit niet drie keer hoeft te doen."

SPECIFIEK BERICHTEN VERSTUREN

De eigen app van het sportcomplex wordt echt gezien als toegevoegde waarde om bezoekers en leden sneller en beter te kunnen bereiken. *"Wij sturen geregeld push-berichten naar onze gebruikers. Deze berichten worden snel gezien omdat iedereen wel meerdere keren per dag op zijn of haar telefoon kijkt."* Veel van deze berichten zijn algemeen, maar er worden ook wel eens berichten naar specifieke groepen gestuurd. *"Als we bijvoorbeeld een kinderevenement hebben dan sturen we een (push) bericht specifiek naar de ouders van de kinderen die zwemles volgen. Ik denk namelijk dat als je bij ons op zwangerschaps-*

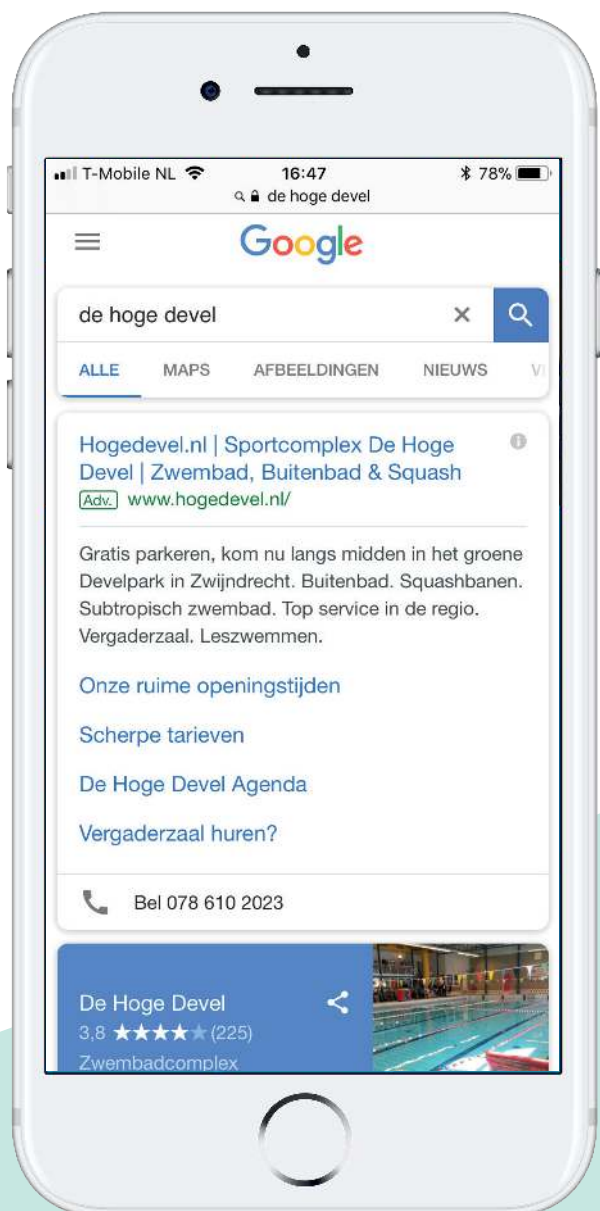
zwemmen zit, je het niet zo spannend vindt wat voor aqua jump les er is. We willen hiermee voorkomen dat mensen de pushberichten uitzetten of de app verwijderen."

ACTIEF PROMOTEN

Ter promotie werden de flyers, posters en banners van Zwem Apps gebruikt. Daarnaast werd het vermeld op de website, sociale media en in de maandelijkse nieuwsbrief. *"Onze medewerkers aan de kassa geven altijd folders mee aan de bezoekers. De kinderen die op zwemles gaan krijgen van ons een zwemtas waar ook een folder van de app in zit. Veel gaat ook wel mond-tot-mond, vooral bij de nieuwe zwemlessen van de A-diploma's. Veel ouders weten nog niet dat we een app hebben waar ze de voortgang van hun kind kunnen volgen. Er loopt een medewerker rond die dit aan de ouders vertelt en uitlegt hoe het werkt. Onze app wordt veel gedownload maar we vinden het wel een sport om dit te verhogen. Wij als personeel zijn daar erg gemotiveerd mee bezig, we vertellen graag en vol enthousiasme over onze app!"*

NUMMER 1 IN GOOGLE

De Hoge Devel maakt, zoals eerder genoemd, ook gebruik van online marketing. Ze zijn hiermee begonnen omdat Danielle merkte dat zwembaden uit de regio een hogere ranking in Google hadden. *"We willen goed vindbaar zijn en natuurlijk bovenaan staan wanneer je op onze naam zoekt. Iedere maand krijgen we een rapportage en zien we precies waar bezoekers online op klikken en op doorklikken. Het is allemaal nog vrij nieuw voor ons maar we vinden het allemaal erg interessant. Daarnaast verloopt de samenwerking met jullie op dit gebied ook heel goed!"*



SPORTCOMPLEX
DE HOGE DEVEL

DANIELLE JANSEN

Het is super fijn dat er snel actie wordt ondernomen en je ook direct resultaat ziet!