

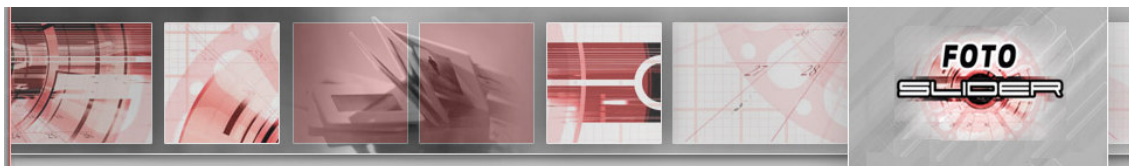
## Fotoslider maakt het mogelijk: Droomhuizen bezichtigen vanuit je luie stoel

Een stel zoekt een huis. Ze willen wat groters, het liefst met een tuin waar hun kinderen lekker kunnen spelen. 's Avonds nemen ze de laptop op schoot en klikken de site van een makelaar aan. Daar zien ze een vrijstaand huis, en nog binnen hun budget ook! Hij klikt op de foto en terwijl een rustig muzikje begint te spelen, verschijnen foto's van het huis als een korte film. Tegelijk vertelt een vriendelijke stem hen meer details over de woning. Een haast persoonlijke rondleiding waarbij het hen duidelijk wordt: dit is het droomhuis dat ze zochten. Dit scenario is geen toekomstmuziek. Fotoslider maakt dit vandaag al mogelijk. Ook voor uw kantoor.

'Het komt heel vriendelijk over,' zegt Martijn Willems. Hij is kantoomanager van Marc Peters Makelaars & Taxateurs. Dit NVM kantoor, met gemiddeld zo'n vijfenzeventig huizen in de verkoop, is marktleider in Boxmeer, Cuijk en St. Anthonis. Het kantoor maakt al enige tijd met succes gebruik van Fotoslider, een internetdienst die aantrekkelijke audiovisuele presentaties voor internet realiseert. Een extra service voor de klanten van Marc Peters, waarmee het bedrijf zich wil onderscheiden van andere kantoren in de regio. 'Mensen die via onze site een huis bekijken, krijgen een presentatie te zien over de woning. Tegelijk horen ze een voice-over die hen het een en ander vertelt.' Volgens Willems is dit een bijzonder ontspannen manier om voor het eerst kennis te maken met een huis. 'Het vraagt geen inspanning van de bezoeker. Iemand kan rustig vanuit de luie stoel een kijkje nemen in wat misschien het huis van hun dromen is.' De presentatie helpt ook bij de eerste werkelijke bezichtiging van een woning. 'Mensen hebben dan via de site al veel gezien van het huis. Er is een goede eerste indruk en nu kunnen zij nog gedetailleerder kijken. Ze weten het immers al van die open haard of die grote tuin. En nu hebben ze ook oog voor de kleine hoekjes en de misschien zelfs voor de manier waarop hun interieur een plek zou kunnen krijgen.'

### Stapje extra

Het kantoor Marc Peters krijgt steeds vaker reacties van de bezoekers van hun website. Kennelijk raakt deze manier van huizen presenteren een snaar bij de bezoekers. 'Zowel kopers als verkopers zien het als een plezierige manier die de aandacht trekt zonder opdringerig te zijn.' En dat is precies wat het kantoor uit wil stralen: ze zetten graag dat stapje extra voor hun klant. Wat niet wil zeggen dat het maken van de presentatie veel werk is voor het kantoor. 'De mensen van Fotoslider maken het helemaal voor ons in orde. Wij leveren de foto's en schrijven de tekst voor de voice-over, en binnen een paar dagen maken zij er een mooie presentatie van. Ze zetten hem zelfs in onze huisstijl op [www.marcpeters.nl](http://www.marcpeters.nl). We hebben er letterlijk geen omkijken naar.' En dat is heel belangrijk voor een kantoor dat zo veel mogelijk tijd wil investeren in het persoonlijk contact met hun klanten.

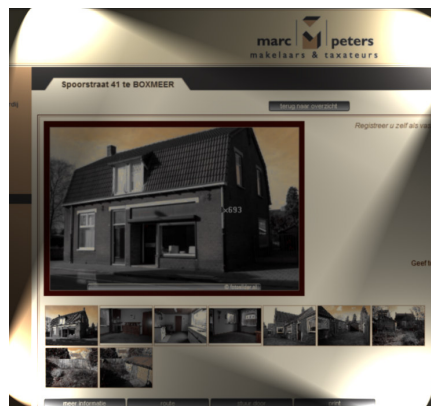


### **'Wij zijn geen internetmakelaar'**

Willems noemt de dynamische fotopresentaties een belangrijk 'Unique Selling Point' van het bedrijf, maar zeker niet het belangrijkste. 'Het zou niet goed zijn als mensen alleen bij ons komen vanwege de website. We zijn geen internetmakelaar. Ons kantoor bestaat inmiddels al twintig jaar. Wij staan voor full-service en een persoonlijke benadering van onze klanten. Klanten hebben bij ons een vaste contactpersoon: één persoon voor één dossier. Daardoor weten onze klanten altijd bij wie ze moeten zijn als ze wensen hebben.' Volgens Willems is het daarom extra belangrijk om met de juiste partners in zee te gaan. 'We werken niet met zomaar iedereen samen. Of het nu gaat om verkoopstylisten, bedrijven die onderhoud uitvoeren of om de mensen van Fotoslider: we werken alleen met partijen die voor onze klanten de beste prestatie leveren.'

### **Flexibel**

Volgens Sander van Zijl van Fotoslider is hun dienst aantrekkelijk vanwege de grote flexibiliteit. 'Voor ons staat één ding voorop, en dat is onze klant. Wat zij willen dat maken wij. Of het nu gaat om een volledige internetcommercial met muziek en stem, of enkel een sobere korte presentatie. Daarbij vinden we het vooral belangrijk om de lijnen kort te houden: dus niet weken wachten maar op korte termijn het gewenste resultaat. Sterker, een fotopresentatie is na het uploaden van de afbeeldingen meteen klaar. Alles gaat volledig automatisch. Bovendien is de voice over binnen twee dagen geregeld.' Het bedrijf heeft ruime ervaring in zowel de gedrukte media als op internet, en het idee van Fotoslider ontstond door deze kennis. 'Internet is een schitterend medium voor commerciële activiteiten. Maar dan moet je het wel op de juiste manier gebruiken.' Belangrijk hierbij is laagdrempeligheid voor de gebruiker. 'Wij regelen alle technische rompslomp. Een dienst als deze moet juist werk uit handen nemen, en niet meer werk genereren. Daarbij gaan we zeer zorgvuldig te werk. De keuze van de juiste muziek, bijvoorbeeld, is heel belangrijk. Dat zegt ook al iets over de uitstraling van een pand. En ook moet de juiste stem de juiste toon treffen. Die meerwaarde leveren wij.' Vanuit de consument of klant gezien moet de dienst meteen aanspreken. 'Je hoeft Fotoslider niet aan de bezoeker van de website uit te leggen. Eén klik en de presentatie begint te spelen. Daar hoeft je dus echt geen doorgewinterde computergebruiker voor te zijn.' En dat is te merken in de respons. 'Mensen zijn veel sneller geneigd om een huis te bezichtigen als ze een fotoslider film hebben gezien.'



### **Avontuur**

Martijn Willems zegt dat het kantoor Marc Peters zeer tevreden is met de dienst. 'We onderscheiden ons in de markt én bieden een extra service aan onze klant. En dat allemaal voor een zeer gunstige prijskwaliteit verhouding. Voor onze klanten is het kopen van een huis een groot avontuur. Dankzij Fotoslider begint dat avontuur bij ons met een positieve eerste indruk.'

Kijk voor meer informatie over Fotoslider op:  
[www.fotoslider.nl](http://www.fotoslider.nl)