

CASE

# Mobility Centre Holland

Snel groeien door digitaal voorop te lopen



Mobility Centre Holland verhuurt en leaset bedrijfsvoertuigen. Met 250+ voertuigen zijn ze een krachtpatser in de mobiliteitsbranche. In 2018 zijn ze snel gegroeid en deze stijgende lijn moet de komende jaren worden voortgezet.

## Uitdagingen

### **Naamsbekendheid vergroten**

De voertuigen van Mobility Centre Holland zijn wit en reclamevrij. Concurrenten bouwen naamsbekendheid op, doordat je hun voertuigen overal ziet rondrijden. Mobility Centre Holland moet dit op andere manieren doen.

### **Dienstverlening beter kenbaar maken**

Mobility Centre Holland is begonnen als verhuurbedrijf. Tegenwoordig kun je ook voor leasing of wagenparkbeheer terecht. Niet alle klanten en kennissen zijn hiervan goed op te hoogte.

### **Meer online leads krijgen**

Marketing kwam een tijdje stil te liggen en niet alle mogelijkheden van online marketing werden benut. De website leverde amper nieuwe klanten op.

Wij hebben twee doelen toegevoegd:

1. Het merk 'Mobility Centre Holland' definiëren
2. Marketingcampagnes meetbaar maken



## Oplossingen

### **Werken aan het merk 'Mobility Centre Holland'**

Waar staat Mobility Centre Holland voor? Welke bedrijven moeten beslist hier een bedrijfswagen huren of leasen en waarom? Aangezien we de naamsbekendheid van Mobility Centre Holland moesten vergroten, leek het ons handig om eerst te bepalen wát aan wíe vertelt moet worden.

Hiervoor hebben we een aantal gesprekken met Jelmer Broekhuizen (Managing Director van Mobility Centre Holland) gevoerd.

Hij gaf aan dat achter elk voertuig een ondernemer staat. En dat niet het voertuig, maar deze ondernemer centraal staat. Mobility Centre Holland zorgt ervoor dat de ondernemer zich nooit zorgen hoeft te maken over het voertuig. Wat voor voertuig(en) de ondernemer ook nodig heeft - klein of groot, voor 1 dag of 3 jaar - zij regelen het.

Op basis van dit verhaal hebben we de visie en missie opgesteld:

**Visie:** *Optimaal ondernemen*

**Missie:** *Wij zorgen ervoor dat ondernemers het maximale uit hun bedrijf halen door altijd te beschikken over het juiste voertuig.*

### **Nieuwe huisstijl**

Na de nieuwe visie en missie was de huisstijl aan een upgrade toe. De uitingen van Mobility Centre Holland waren niet helemaal eenduidig en voor elke nieuwe uiting moest er iets 'bedacht' worden.

Naast een nieuw logo is er nu een stijlguide op basis waarvan elke uiting opgesteld kan worden.

De nieuwe huisstijl oogt fris, valt goed op en is volledig modulair (ideaal voor ontwerp op diverse schermformaten en handig voor de verschillende werkmaatschappijen van Mobility Centre Holland).



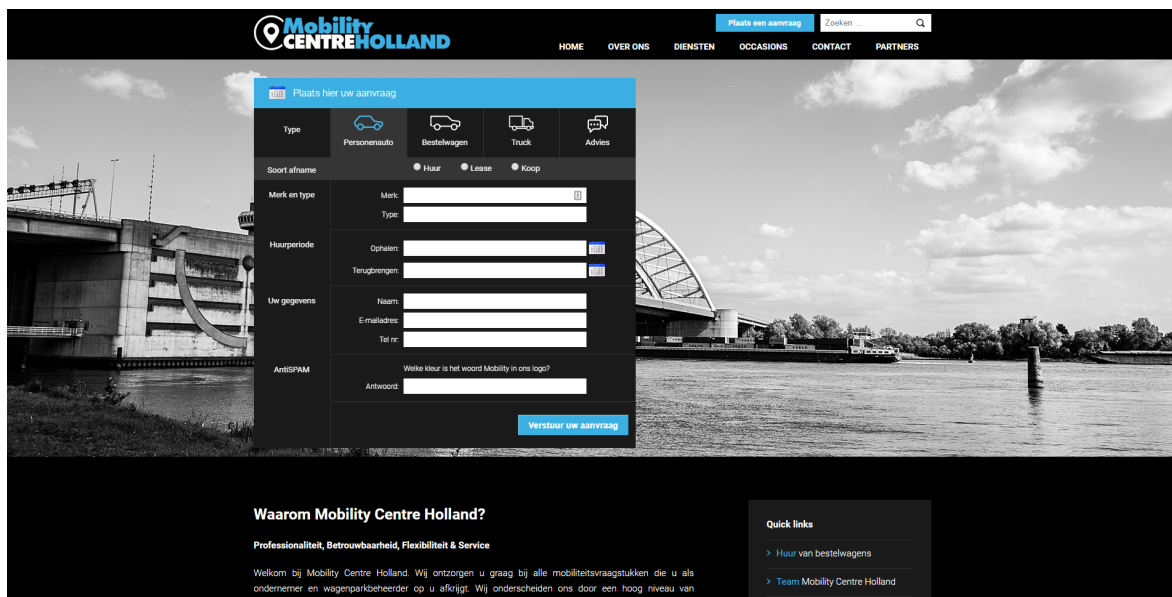




## Nieuwe website

De vorige website van Mobility Centre Holland werd niet goed gevonden in Google. Ook kregen ze soms te horen dat de stijl van de site wel erg 'donker' was (zie ook hieronder). Tot slot was de site vrij statisch (weinig nieuwe content).

De nieuwe website is een stuk toegankelijker en biedt veel mogelijkheden op het gebied van marketing. [Bekijk hier de website.](#)



^ De oude website



^ De nieuwe website

## Adverteren in Google

Om de naamsbekendheid van Mobility Centre Holland te vergroten en (op korte termijn) leads te genereren is gekozen voor Google Ads. Zo kunnen we mensen bereiken die concreet op zoek zijn naar voertuigen binnen de regio's waar Mobility Centre Holland actief is.

Via een Display Campagne bereiken we mensen die niet zozeer actief op zoek zijn naar een voertuig, maar wel bekend(er) moeten worden met het aanbod van Mobility Centre Holland - bijvoorbeeld mensen die de website al eens bezocht hebben.



## Content Marketing

Via blogs en korte berichten op social media informeren we over de verschillende diensten van Mobility Centre Holland.

Daarnaast gebruiken we blogs om betere kandidaten te krijgen op vacatures. Via het format 'De eerste maand van ...' vertellen nieuwe medewerkers over hun eerst werkervaringen. Mensen immers maken het bedrijf, en zo zetten we hen voorop.



### Steeds meer bedrijven leasen bij Mobility Centre Holland

05 maart 2019

Bedrijven kunnen niet alleen een voertuig huren bij Mobility Centre Holland. We helpen onze klanten ook via leasing en wagenparkbeheer. In 2018 hebben we onze leaseportefeuille meer dan verdubbeld! Lease manager Arjan Baars vertelt over onze filosofie, specialisaties en onderscheidend vermogen.

**Mobility Centre Holland**  
382 followers  
Zw • Edited

Maak kennis met onze nieuwe wagenparkbeheerder Marcel de Keijzer! Voorheen was hij rental manager van onze vestiging in Rotterdam. Met ondertussen 250+ voertuigen is het geen overbodige luxe om hem in deze nieuwe functie! ...see more

[See translation](#)



Wagenparkbeheer uitbesteden | Mobility Centre Holland

[mobilitycentreholland.nl](http://mobilitycentreholland.nl)

33 Likes · 3 Comments

## **Nieuw CRM, Google Analytics en Hotjar**

Voor een verhuur- en leasebedrijf is het lastig om inzicht te krijgen in de ROI van marketingcampagnes. Huurt iemand 1 dag of 3 maanden? Eenmalig of een paar keer per week? Het is onmogelijk om een vaste waarde aan een lead toe te kennen.

Om dit probleem aan te pakken, hebben we Mobility Centre Holland aanbevolen om van een nieuw CRM-pakket gebruik te gaan maken. Met dit pakket kunnen we de omzet van leads via diverse kanalen meetbaar maken. Zo krijgen we inzicht in de ROAS (return on ad spend) en ROI van de campagnes.

Met dit CRM kunnen we bovendien meer doen met e-mailmarketing en zal Mobility Centre Holland veel tijd besparen op het gebied van sales en administratie.

Via Google Analytics en Hotjar krijgen we extra inzicht in het gedrag van websitebezoekers. Zo kunnen we de website continu te verbeteren.

CONTACT

**Karim Tazmi**

06 40 48 76 40 | [karimtazmi@gmail.com](mailto:karimtazmi@gmail.com)

