



# IK WIL HET SYSTEEM – MAAR WIL MIJN KLANT HET OOK?

TIPS UIT DE PRAKTIJK: HOE OVERTUIGT U ELKE KLANT

**Stel je voor dat je nog nooit in je leven een telefoongesprek hebt gevoerd.** Klanten, familieleden of vrienden - u communiceert op afstand via de post, omdat u niet weet dat de telefoon bestaat. Zou u weigeren over te schakelen op de telefoon als iemand u die zou voorstellen?

Hij doet hetzelfde als de post: communicatie over langere afstanden. Alleen is de telefoon sneller, transparanter, doeltreffender - met andere woorden "**eigentijds**". De meeste mensen zouden voor de telefoon kiezen.

Zo denken uw klanten er vaak over - ze weten niet dat er digitale zaaksystemen bestaan. Een **demonstratie in de praktijk**, gekoppeld aan het **juiste argument**, geeft in veel gevallen al de doorslag bij het overtuigen.

In dit artikel hebben we tips en trucs voor u verzameld over hoe u bij elke klant de juiste aanpak kunt vinden.

# HOGE PLAAGDRUK – HOGE KANSSEN

"Toen we dit aan (de klant) konden laten zien, [...] ja, sindsdien zijn we daar vaste gast", herinnert Niklas Ertan Treu ([Bougé Schädlingbekämpfung](#)) zich zijn eerste ervaring met traplinked oplossingen. De ongediertebestrijder uit Aken besloot voor het eerst digitale vallen in te zetten bij een **acute plaagdierbeheersing** in een bakkerij. De op afstand bewaakte vallen leidden niet alleen tot een **snelle eliminatie van het probleem** – ze dienden ook als **praktische demonstratie**. Na de acute maatregel hield de enthousiaste bakker de vangsystemen voor permanente bewaking. **Dit is zeker geen op zichzelf staand geval.**



"We hebben 15 vallen geïnstalleerd en in de eerste **nacht drie ratten in twee vallen gevangen**", beschrijft Sebastian Hackbarth ([Hackbarth Schädlingbekämpfung & Wildtiermanagement](#)) zijn laatste succes. Na een ineffectieve lokaasbehandeling door een voorganger had de plaagdierbeheerser uit Sieverstedt zijn klant kunnen overtuigen om bij wijze van **proef een paar digitale klapvallen** te plaatsen. Al op de tweede dag was de scepsis van de klant veranderd in verbazing. Daarna kwam de mededeling: "Doe ons een plezier en rust het hele bedrijf uit", aldus Hackbarth. Ook hier was het demonstratie-aspect bijzonder belangrijk: **"Je laat het de klant zien: Kijk maar, het werkt."**

Het is dus vaak de moeite waard om het te proberen. De traplinksystemen in actie zien en uw eigen mening kunnen vormen weegt bijna altijd zwaarder dan woorden alleen.

**Sommige voordelen moeten door uw klant worden ervaren** om ze te geloven: in de voedingssector bijvoorbeeld kan het gebruik van impactvallen bijzonder effectief zijn, omdat u precies dat voedsel kunt gebruiken dat al tekenen van **voeding vertoont als lokstof**. Bewaking op afstand en automatische documentatie bieden ook unieke voordelen, zoals het waarnemen van bewegingen van knaagdieren. Zo kunt u snel **toegangspoorten** identificeren en **nesten uitroeien** die u met het gebruik van lokaas niet zou hebben gevonden.



## VIND HET INDIVIDUELE ARGUMENT

"Een klant die er niets mee te maken wil hebben, bestaat niet", zegt Sebastian Hackbarth zelfverzekerd. Hij kan zijn stelling gemakkelijk bewijzen, want het brede **klantenbestand** van het Noord-Duitse plaagdierbeheersingsbedrijf is **volledig digitaal**. Digitale plaagdierbeheersing is een voordeel voor elke klant, zegt hij, je moet alleen het juiste, individuele argument vinden.

Vooral voor klanten met een matige plaagdruk, dus die geen last hebben van een hoge plaagdruk en ook niet volledig vrij zijn van aantasting, is **de keuze voor de juiste aanpak cruciaal**. Uiteindelijk heeft iedere klant baat bij digitale plaagdierbeheersing – **maar waar heeft uw specifieke tegenpartij precies baat bij?**

Is de klant overtuigd van uw expertstatus en is geld geen issue? Dan is het een gemakkelijke zaak. Maar meestal is de situatie wat complexer.

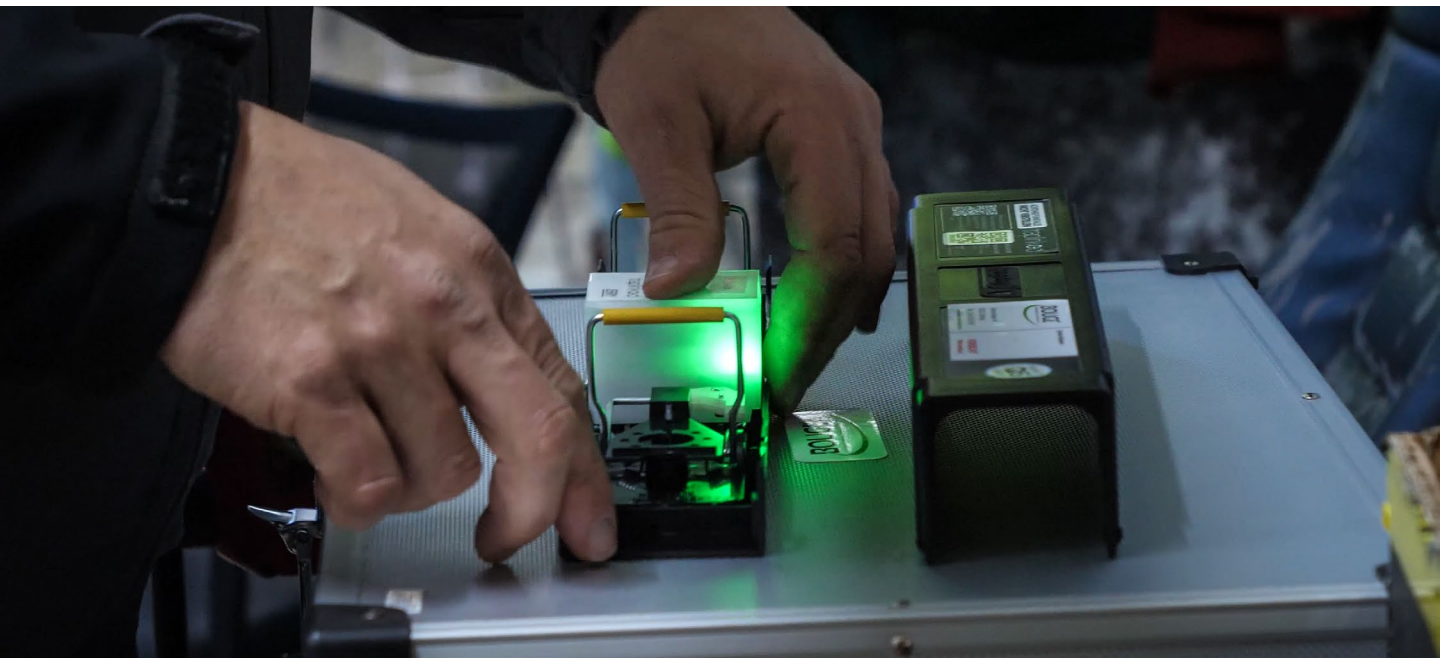
"Voor een andere klant telt uiteindelijk wat ze in kas hebben", weet Sebastian Hackbarth. "Maar ook daar zijn wegen en middelen, want we hebben het hier niet over kosten, maar over investeringen [...] in zijn bedrijf, in zijn toekomst en in zijn omzet." Hoe minder schade de klant heeft aan zijn goederen, hoe beter hij ze kan verkopen en minder afschrijvingen heeft. Ook hier loont het systeem.

"Andere klanten daarentegen kun je (krijgen) op de punten 'duurzaamheid', ecologisch werken en milieubewustzijn", legt Hackbarth uit. "Uiteindelijk gaat het erom de klant tevreden te stellen en **de klant is blij als hij geen ongedierte heeft.**" Daar moet de argumentatie voor het gebruik van digitale vallen volgens hem altijd op neerkomen.

Een heel andere ingang voor permanente bewaking vond Sonnenburg GmbH uit Nordkirchen. Hier wilde een klant het langdurige, moeizame proces van acute behandeling met giftig lokaas niet herhaald zien en plaatste een bestelling voor een betrouwbaar, modern systeem dat grootschalige plagen voorkomt. "**Het duurde lang met conventionele systemen, met giflokaas**, totdat we de plaag onder controle hadden", herinnert technisch manager Michael Prior zich. "Er moet iets beters zijn, **iets eenvoudigs, iets snellers om dergelijke plagen snel en veilig onder controle te krijgen**," was de gedachtengang die leidde tot het traplinked waarschuwingssysteem.

"Wanneer we met onze klanten praten, proberen we hen ervan te overtuigen dat deze manier met digitale vallen de juiste is [...] het is misschien iets duurder, maar het biedt veel meer veiligheid", beschrijft Prior de filosofie van het bedrijf. Sonnenburg doet dit met succes: het plaagdierbeheersingsbedrijf heeft meer dan 2.000 digitale systemen in gebruik.

Het bedrijf SchädEx uit Mönchengladbach zorgt daarentegen voor een supermarkt die aan de hand van de automatisch gedocumenteerde casusgegevens door de **traceerbare beweging van knaagdieren** bewijst dat structurele gebreken in het gehuurde pand tot de plaag leiden. Dit moet de verhuurder ertoe verplichten verbeteringen uit te voeren.



Wanneer u met uw klant praat, loont **het dus om goed te luisteren en het zeer individuele probleem te begrijpen** dat met digitale vallen systemen kan worden opgelost. In de tweede stap is het hierboven beschreven proefdraaien een goede manier om de voordelen van digitale vallen in de praktijk aan uw klant te demonstreren. Zo worden zelfs moeilijke klanten tevreden klanten.



## GEEN CASE? OPTIMAL!

Is het de moeite waard om digitale vangsystemen te gebruiken als uw klant geen plaag heeft? Het antwoord is: ja. Het is wanneer er geen plaag is dat zowel u als uw klant er bijzonder van kunnen profiteren. "U zegt dan 'Kijk, ja, **wij hebben wat hogere investeringskosten, maar u heeft het voordeel – uw maandelijkse kosten gaan omlaag**'," zegt plaagdierbeheerser Hackbarth, die zijn gebruikelijke redenering in deze situatie beschrijft. "Ik kan u nu een heel andere prijs bieden omdat ik heel anders kan werken."

"Door alle controlepunten (knaagdieren en insecten) te vervangen door de sensormodules JERRY en TOM, **kunt u het bezoekeninterval in theorie terugbrengen tot één keer per jaar**. Dit betekent een grote besparing – zowel op het gebied van reiskosten als werktijd, maar natuurlijk vervalt ook de maandelijkse lokaasvervangning. Een deel van deze **besparingen kunt u doorberekenen aan uw klanten**. Voor hen gaat het maandelijkse vaste tarief dus omlaag, terwijl de kwaliteit van de dienstverlening omhoog gaat dankzij permanente bewaking en realtime melding.

Bovendien zijn er speciale klanten voor wie het gebruik van (op afstand bewaakte) klapvallen al vanzelfsprekend is vanuit de regelgeving, bijvoorbeeld in de farmaceutische industrie of in **AIB-gecertificeerde** bakkerijen.

# SUCCES IS WANNEER BEIDE PROFITEREN

De voordelen die u geniet met digitale vallen systemen liggen voor de hand - transparantie, snelste reactie, analyse van de hoofdoorzaak, automatisering van taken waarvoor geen ervaren expert nodig is. Kortom, **digitale plaagdierbeheersing opent een geheel nieuwe manier van werken voor u**. Maar welke concrete voordelen kunt u elk van uw klanten daardoor bieden? **Welk probleem kunt u oplossen?** Dat zijn de vragen die je jezelf moet stellen om de voordelen van digitale plaagdierbeheersing te delen met een tevreden klant.

De demonstratie, het proefdraaien, speelt vaak een doorslaggevende rol. Met de **praktische servicekoffer** van traplinked, de "Starter Set", slaagt u bijzonder goed in flexibel, mobiel werken. De set bevat vallen, netwerkapparaten en ook een meetapparaat om de plaatsing ter plaatse te optimaliseren. Bestel eenvoudig via onze dealer, Killgerm BENELUX op [verkoop@killgerm.com](mailto:verkoop@killgerm.com) of [catalogus.killgerm.nl](http://catalogus.killgerm.nl) en probeer het uit! Voor nieuwe klanten bieden wij de eerste drie maanden een geld-terug-garantie op de Starter Set. Zo kunt u zich met een gerust hart overtuigen van de gebruiksvriendelijkheid van het toonaangevende digitale klapvalsysteem op de markt.



Scan en bestel op  
[catalogus.killgerm.nl](http://catalogus.killgerm.nl)

Video's aangehaald in dit bericht:  
[https://youtu.be/3h7MsG\\_iGs](https://youtu.be/3h7MsG_iGs)  
(Bougé)

[https://youtu.be/-zUuxLD\\_tS8](https://youtu.be/-zUuxLD_tS8)  
(Hackbarth)

<https://youtu.be/bQQDXNv3GjM>  
(Sonnenburg)

*Opmerking: Wij brengen alleen administratiekosten in mindering op het restitutiebedrag. Teruggestuurde valsystemen worden niet doorverkocht.*

