



CERTIFICERING IS EXTRA VERKOOPARGUMENT

'LAAT ZIEN DAT KEURMERK!'

CERTIFICERING BETEKENT DAT UW PRODUCT, DIENST, PROCES OF MANAGEMENTSYSTEEM VOLDOET AAN (INTERNATIONALE) EISEN EN VOORWAARDEN, EN DAT ER EEN ONAFHANKELIJKE DERDE PARTIJ IS DIE ERKENT DAT DAT ZO IS. NUTTIG VOOR UZELF EN VOOR UW KLANTEN, MAAR LAAT U OOK ZIËN DAT U ÉÉN OF MEER CERTIFICATEN EN DAARAAN VERBONDEN KEURMERKEN BEZIT? ORGANISATIES DIE DAT DOEN, BLIJKEN EEN STREEPJE VOOR TE HEBBEN BIJ OPDRACHTGEVERS. KORTOM: CERTIFICATEN EN KEURMERKEN BIEDEN U ONDERSCHIEDEND VERMOGEN EN UNIEKE MARKTKANSEN.

De voordelen van certificering zijn legio. Uw klanten kunnen er dankzij certificering op vertrouwen dat uw managementsysteem, proces of product voldoet aan breed gedragen (internationale) eisen en voorwaarden. U voorkomt discussies over de vraag of u voldoet aan de juiste wetten en regels. Een certificaat wekt vertrouwen bij het bevoegd gezag en maakt het gemakkelijker om een vergunning te krijgen. Ook intern houdt certificering u scherp: de bedrijfsvoering wordt overzichtelijker, efficiënter en beter controleerbaar, waardoor u gericht kunt verbeteren. Medewerkers blijken in een goed georganiseerde organisatie beter te presteren en meer betrokken te zijn.

ANDEREN LATEN PRATEN

'Naar onze bescheiden mening mag u dat best vaker met trots aan de buitenwereld laten zien', stelt George Mentjox, manager corporate communication bij Kiwa. 'Sterker: wij ervaren dat het 'extra verkoopargument' het meest onderschatte voordeel is van certificering. Uit tal van onderzoeken blijkt steeds weer dat het veel effectiever is voor uw verkoopinspanningen wanneer anderen positief over u praten dan wanneer u dat zelf doet – kijk maar naar het bekende principe van

mond-tot-mondreclame. Een certificaat betekent niets minder dan dat een gerenommeerd, onafhankelijk keuringsinstituut positief over u praat. En dat doen we bij Kiwa alleen als u het écht verdient. Ik zou zeggen: gebruik dat in uw voordeel in uw marketingactiviteiten.'

HERKENBARE PICTOGRAMMEN

Kiwa biedt voor het uitdragen van dat voordeel allerlei hulpmiddelen, vervolgt Mentjox. 'Niet alleen certificaten die u kunt inlijsten en ophangen, maar ook herkenbare pictogrammen die u op uw website kunt plaatsen, op uw product en op bijvoorbeeld uw vervoermiddelen kunt aanbrengen. Denk ook aan mogelijkheden in brochures, stands op beurzen en andere (marketing-) communicatiemiddelen. Laat zien en draag uit dat u aantoonbare kwaliteit levert, dat u onweerlegbaar onderneemt conform hoogstaande standaarden, dat u dat aantoonbaar op een maatschappelijk verantwoorde manier doet en dat uw medewerkers voldoen aan eisen op hun persoonlijke werkterrein. Wij zijn ervan overtuigd dat het u helpt uw bedrijf een extra 'boost' te geven.'

Meer informatie: George.Mentjox@kiwa.nl



George Mentjox