

SPRING LEVEND

JNO

50+
MAGAZINE
VOOR STAD
EN REGIO

December 2019 / Januari & Februari 2020
Nummer 10

Win jij
die vrijkaarten
voor 'Sterren van
Holland' in concert?
Zie pagina 46!

Zo hou je goede
voornemens
wél vol



Scheiden in de
tweede helft

Leo Lukassen
is altijd een
volksjongen gebleven

Tarieven 2021

open!

Beste ondernemer...

Hoe bereik ik mijn doelgroep? Hoe krijg ik meer klanten? Een hele zoektocht soms en wat werkt nu echt? Springlevend024 richt zich specifiek op de koopkrachtige 50-plusser in Nijmegen en omgeving.

Deze snelgroeiende doelgroep staat nog volop in het leven en maakt bewuste keuzes. Is deze doelgroep interessant voor jou? We gaan graag met je om tafel en helpen je verder!

Gert Verberk

Uitgever Springlevend024



Springlevend024 in het kort

- + Een magazine exclusief voor 50-plussers in de regio 024 (*Volgens het CBS in 2022 zo'n 50% van alle inwoners*)
- + Onze kernwaarden: ontzorgen, betrouwbaarheid, kwaliteit
- + Gemiddeld bereik: 75.000 potentiële klanten m/v
- + Uniek in de regio met hoge oplage van 50.000
- + Verspreiding huis-aan-huis via geselecteerd postcode gebied
- + Uitgebreide mogelijkheden voor advertenties en branded content
- + Extra verspreiding via ziekenhuizen, bibliotheken en supermarkten. *Zie www.springlevend024.nl voor de locaties*
- + Verschijnt 5x per jaar: maart, mei, juli (speciale zomer editie), oktober, december (speciale winter editie)
- + We helpen ook met jouw eigen uitingen: persberichten, folders en flyers, websites en copywriting, e-mail marketing, social mediacampagnes

Meer verkoop met je verhaal

Marketing draait meer dan ooit om relevante content. Je komt dichterbij je potentiële klanten, houdt langer de aandacht vast én creëert onbewust een band. Door jouw eigen verhaal te vertellen val je op en onderscheid je van de concurrentie.

Wij geven je verhaal niet alleen een podium, maar ook de benodigde kwaliteit. Alleen met hoogwaardige en originele content marketing ontstijgt je de alom aanwezige middelmaat. We werken met de beste professionals die graag voor je aan de slag gaan.

Door jouw eigen verhaal te vertellen val je op en onderscheid je van de concurrentie

+ THE STORY OF

Wie ben je als ondernemer? Waarom moeten klanten bij jou zijn? Wat maakt jouw bedrijf uniek? Wat is het verhaal erachter? Geef potentiële klanten de kans je te leren kennen, win vertrouwen en de eerste stap naar een klantrelatie is gezet.

In The Story Of vertel jij jouw eigen unieke verhaal waarmee jij een onuitwisbare indruk achterlaat. Handig voor jou: je mag het verhaal (evt aangepast) gebruiken voor je eigen website of nieuwsbrief.

THE STORY OF KOLMEIJER NIJMEGEN

Niet groot en chique maar wel net even anders. En hartje Nijmegen-Oost. Voila: het nieuwe onderkomen van **Kolmeijer Nijmegen** aan Tooropstraat 11. Een lichte ruimte met verschillende niveaus, vol glas, groen en een hippe inrichting met stoere meubelen. Eigenaren Patrick van Haandel en Roif Zegger zijn blij met de nieuwe locatie: "Dit past helemaal bij ons. Wij treden niet zo graag op de voorgrond, maar zochten wel een iets unieks. Het oude pand aan de Mr Franckenstraat was te klein geworden. Hier zitten we mooi in hartje Oost, op de begane grond en met veel parkeerruimte".

Kolmeijer: transparant, eerlijk en vernieuwend



De compagnons hebben het pand van voorganger Borlofs Autoverhuur zo duurzaam mogelijk verbouwd. Er liggen 22 zonnepanelen op het dak, voor de isolatie zijn duurzame materialen gebruikt en ze hebben vloerverwarming laten aanleggen. De CV-ketel was nog nieuw, dus vervangen ze die nog niet. "Dat is natuurlijk weer duurzamer dan weglopen. Maar ook gaan we van het gas af en dank kunnen we heel gemakkelijk omschakelen". Van Haandel en Zegger vinden de verbouwing een goede bescouing. "Nu kunnen we onze klanten nog beter adviseren op het gebied van duurzaamheid. Ook weten we wat het betekent om te verbouwen. We ondervonden dat dat eigenlijk een heel emotioneel gebeuren is. We begrijpen waar kopers en verkopers mee te maken krijgen."

Om in de toekomst nog een stapje verder te gaan met de energietransitie, gaan de tien medewerkers op korte termijn met elektrische auto's rijden en kunnen er twee laadpalen bij het pand. "De buurt mag daar natuurlijk ook van meeprofiteren. We weten dat in sommige straten geen laadpalen mogelijk zijn. Die bewoners kunnen 's avonds met hun auto bij ons terecht. Daarnaast schaffen we enkele elektrische fietsen aan."

Dat de heren vaker met nieuwe slooten stoeien blijkt wel uit een aantal online tools die ze in de loop der jaren ontwikkelden. "Direct toen we het bedrijf in 2008 hadden overgenomen van onze toenmalige baas, Peter Kolmeijer, begonnen we met een 360 Care-360 Pay-systeem. Vernieuwend en niet zonder risico's. Maar wij hadden

van transparantie en konden ons niet langer vinden in het oude systeem, waarbij elk geïnteresseerd surte door de klant moest worden betaald, koop of geen koop. In de praktijk hebben we daarnaast online-beoordelingen mogelijk gemaakt. Potentiele kopers konden hier het hele huis vanuit thuis bekijken. In die moeilijke tijd hebben wij getoestemd in plaats van berisping! Daar plakken we in de website van."

Eigen vertelmoment

De makelaars vinden stilte aan achteruitgang en blijven voortdurend aanpakken op de toekomst. "Verzuimtijd houdt je scherp en we hebben een goede onderlinge samenwerking". De twee ontwikkelden een eigen sociaal medium, waarop klanten een woning kunnen bekijken, nog voordat het op Funda verschijnt. "Doe estate verkopers kunnen zo onderzoeken of hun huis aantrekkelijk genoeg is en wat een goede vraagprijs zou zijn. Een soort social preview, dus. Woningen werden langer tijd per inschrijving verkocht. Maar anders hebben daarbij geen idee wat anderen bieden. Wij wonden dat niet erg transparant en hebben daarom vorig jaar een eigen veilingssysteem ontwikkeld. Het werkt net als vakantieverhuur: mensen bieden en zien wat anderen bieden. En er is een aangegeven eindtijd. De hoogste bieder 'wint'. We hebben zo inmiddels al vijf veilingen verlost."

Naast transparantie houden Van Haandel en Zegger vooral van "juffe tijd". "Doe maar gewoon" staat hoog in hun waarden. "Wij dragen geen pak en behouden onze klanten graag op een persoonlijke manier. We vinden het belangrijk om goed te kunnen zien en te leven in wat mensen willen. Daarnaast willen we vooral een goed en eerlijk advies geven. Van verbouwing tot duurzaamheid en van prijzen tot het karakter van een buurt. Soms nemen we zelfs mensen mee naar ons eigen huis, om een voorbeeld te laten zien van hoe het kan worden, na een verbouwing. Zo hoort je het ook nog eens leuk voor jezelf."

Kolmeijer Nijmegen in het kort

- Gestart in 1998
- 15 jaar op Mr Franckenstraat
- In 35 jaar gerekend van 40 verkopen per jaar naar 300 per jaar
- Verkoop- en aankoopbemiddeling en vastatie van woningen, appartementen en vrstaande woningen
- NVM Makelaar
- 10 medewerkers
- Vanaf 2005 overgenomen door Roif Zegger en Patrick van Haandel
- Ontwikkeling thuisbezichtigingen.nl, vtdm.nl en kolmeijerverkopen.nl

"Soms nemen we mensen mee naar ons eigen huis, om een voorbeeld te laten zien"

Kolmeijer Nijmegen

SPRINGLEVEN24

Meer verkoop met je verhaal

+ MADE IN 024

Brouw jij het lekkerste biertje, timmer je kasten van eigen design of verkoop je zelfgemaakte handtassen? In Made in 024 krijg jij de kans jouw product op een unieke manier voor het voetlicht te brengen. Wist je dat 50-plussers kwaliteit en betrouwbaarheid zeer belangrijk vinden? Gebruik deze wetenschap en reserveer een podium in Springlevend024. Per editie lichten we één product uit, geschreven door een professioneel journalist.

**Kies voor
waardevolle
inhoud die jouw
klanten raakt!**

+ AANDACHT VOOR

Wil je iets kwijt aan alle 50-plussers in Nijmegen en omgeving? Laat een van onze journalisten er een kort artikel over schrijven en zet jezelf of jouw bedrijf in de schijnwerpers! Wil je er een foto of illustratie bij? Regelen we voor je! Vertel een kort of langer verhaal dat relevant is voor jouw doelgroep en past bij je bedrijf. Hulp nodig? Onze content marketing specialist denkt graag met je mee over waardevolle inhoud die jouw klanten raakt.

HEBGEN & HOUDEN

Tekst: Barbara Pol - Foto: Made in 024: Rob Vandenbrouk

Heb jij je huis al aan de muur hangen?



Jouwe huis, jouwe pluk. Waar je herinneringen maakt en bewaart. Hier moet is het lukt een illustratie van te laten maken door Mevrouw Emma! Als figuurtjes aan je muur hangen, denk aan de muur, maar ook ook je leuk en casual



te doen. Gebruik het voor een verbruikskaart, een huislijn of bij een huuraanpak. Je huispartner of huispartner speciaal voor jou ontworpen. Op haar website vind je haar creatieve interpretatie van verschillende soorten, waaronder die van Nijmegen waarop uitgeroepen de Waalburg het ontbrekt. Wij zijn inmiddels fan van Mevrouw Emma's

Hoedje op, hoedje af

Hoeden vinden we al snel overvloedig. Lank voor Prinsjesdag of carnaval. Dit was vroeger wel anders, want de hoed van een man zijn status en geloof liet zien, en van de vrouw haar sociale klasse en relationele status. Anno 2019 worden we in de auto nog wel een hoedendrank maar hoeden, die liggen er alomte. Toch is de hoed bezig aan een opmars in het modeveld. Hoeden liefhebbers kunnen dit naar hun hart ophalen van entmenhoeden in fute fut toege, moderne vormen in knakruiken voor de durft.

Met de afkomst van een vintage hoed boven je aan een verbruikskaart. Het aantal modellen is te groot. Shop je hoed bij Springlevend024 en wissel. Dit korting door in het contentmarketing van de oude Springlevend024 te wissel.



Miniatuurverhalen op ambachtelijk gebakken tegels

Misacties heb je zelf nog wel een gebroedertegeltje niet daartoe je gebroedertegeltje, vóór je gebroedertegeltje, dat dan, je naam, hoort je woog. In de hofst. Klare. Een tegeltje als verhaal. Het verhaal van Marga van Oers broedertegeltje in 2013 haar werk

van te maken. Via crowdfunding begon ze StoryTiles met kunst op tegels. best en service. De tegels zijn er voor tal van gelegenheden. Ambachtelijk gemaakt met inmiddels meer dan 100 werkopdrachten over de hele wereld. De kunstwerken zijn lokaal en waterbestendig waardoor het bijvoorbeeld design levenslang meegaat.

De tegels zijn vanaf €45 verkrijgbaar in de maten small (10x10 cm) en medium (13x13 cm) via storytiles.nl

SPRINGLEVEND024

AANDACHT VOOR

In Aandacht voor draaien we de rollen om: jij gaat over de inhoud. Een opmerkelijk bericht, een bijzonder persoon, een te gek evenement, jij bepaalt wie of wat jij voor jou in de schijnwerpers zetten.

Alex Schrijver: 'Ik ben een bezige bij'

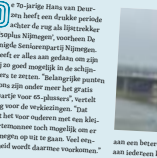


Alex Schrijver (23) mag zich sinds het begin van dit jaar de nieuwe voorzitter noemen van de Buitengewoon Heerlijkheids MHC. "Het was een dichter die kreeg bij mij. Als ik nu ik nu ook al het leukste bij de club, ik wilde best meer doen en functie. Hetzelfde geldt voor de voorzitterschap uit en dat ben ik niet uit de gaten. We zijn niet gaan en gebroedertegeltje, maar ook nog meer doen van uitkomsten. MHC is een hele levendige club met veel goede mensen die zich inzetten in commissies, als coach en nog al wat andere plekken. MHC is een club voor iedereen. In

werkveld is ook terecht. Als ik het recht op de juiste uitdaging. Daar gaan we als het om in te zetten.

Geheerly We gaan dit voorjaar nog een stapje verder en beginnen met het begin van kinderen vanaf 4 jaar en volwassenen met en leuke verantwoordelijke bijdrage. Geheerly (overeen met dit...). Leuker sportieve bijdrage zijn in team. Naast een leuke bijdrage aan een aantal andere bijdragen kunnen zijn zijn andere bijdragen van MHC zijn andere rol als voorzitter van MHC gevraagd. "Ik ben nu eenmaal een bezige bij", lacht hij.

Hans van Deurzen staat pal voor 50-plussers



"De Jeroen Steen van Deurzen heeft een dekkende perspektief op de vraag als Houtreuker van Nijmegen Nijmegen, van de Vereniging Seniorenpartij Nijmegen. Hij heeft er alles aan gedaan om zijn bedrijf te goed mogelijk in de Nijmegen te zetten. "Hullingsrijke punten voor ons zijn onder meer het gratis boekje voor de 50-plussers", waarbij hij nog over de verkiezingen. "Dat maakt het voor iedereen met een beetje puurzaamheid toch mogelijk om in Nijmegen op te staan. Veel verantwoordelijkheid daarmee voortzetten."

Ook als de verkiezingen bij Hans van Deurzen de partij aanvoert. De voorzitter met levenservaring heeft er alles aan gedaan om zijn partijgenoten wel te ondersteunen, deelde en met alle generaties werken aan een betere samenwerking waar iedereen kan deelnemen. Ik ben een optimaal om de uitdaging van de verkiezingen. Het is om samen te komen dat we vier of vijf eerdere gaan samenwerken. Hetzelfde geldt voor de 50-plussers die we ook wel een weekender kunnen helpen brengen voor bij niet-woelge. Als we samen kunnen werken met vijf of zes mensen, zelfs een weekend verbleeden in. Dit is om de deel van de voor ondernemers kunnen inzetten. "Ik heb zelf de tijd om te nemen. Het is erover gezegd worden en als de mensen denken dat ik het moet zijn, dan doe ik het. Nijmegen kan een grote groep anderen met me mee voor wil inzetten."

SPRINGLEVEND024



En boom voor elke B of Bottle

Twee jaar stammet de Nijmegen onderneemt Daniël Pelek aan de weg en zijn kerse het heeft hij te pakken met B of Bottle, een water fles voor geïnteresseerden. Het zijn de uitdaging hebben de makers de productie Green Product Award 2019 gewonnen op innovatie top 100 van het laatste jaar gebouwd.

Wat kan je bijdrage zijn aan een succesvol? Om te beginnen gaat het hier om water, in zwart met corrugated gebroedertegeltje maar ook de onderdelen van verschillende andere mensen inzetten zijn. De buisreuk kan denken als bubble beater en leg kan de fles in water worden geschreven om water te bewaren.

Met de modulaire aanpak van de natuurlijke productie van de productie van de B of Bottle. Pelek is zijn Vlaamse compagnon Wouter Moerkens danken de groene stemming aan onder meer de presentatie voor het. De reactoren van de suikerstroop in Brazilië. Daarbij het laatste verdunde bioactieve is de B of Bottle (ook met een industriële en duurzame product dan equivalent uit aardolie is ook het plaats van de B of Bottle. Maar ook, als het wordt ontwikkeld door de suikerbetere dankzij het Nijmegen bedrijf je een extra inkom uit hun oog.

Om het groene karakter van hun product te versterken laat B of Bottle nog eens voor andere wetenschappen in de aan de start van The Future, een organisatie die wereld wijd strijdt tegen ontbossing.



33

Vertel!

Het bijdrage met de verhalen van de 50-plussers en een vraag naar de mogelijkheden zetten.

33

Zichtbaar zijn in print en online



+ MAGAZINE

Van alle Nederlanders leest 80% regelmatig een magazine (ruim 11,4 miljoen mensen). Gemiddeld besteden Nederlanders er 93 minuten per week aan, 61 minuten in print en 32 minuten digitaal.*

* Bron: NOM Print & Doelgroep Monitor Gfk Trends in digitale media

+ ONLINE

Blijf het hele jaar door in contact met onze doelgroep, jouw klanten. Wij bieden je als ondernemer naast ons magazine ook online aandacht op onze website en Facebookpagina. Profiteer van ons online bereik in de regio 024 en ga via onze community het gesprek aan met 50-plussers. Je advertentie plaatsen we door, afgewisseld met redactionele content. Wij zorgen ervoor dat jij niet uit het zicht verdwijnt!

Springlevend024 sluit aan bij de behoeftes van 50-plussers die bewuste keuzes maken. Positief en inspirerend, voor en over mensen in misschien wel de beste helft van hun leven!

GRATIS premium account t.w.v. € 450!

Wil je een stap verdergaan? Met een gratis premium account ontvang je als vaste adverteerder (minimaal 3 keer ¼ pagina) *een jaar lang exclusief toegang tot de website van Springlevend024*. Blijf in contact met je (potentiële) klanten en publiceer jouw nieuwtjes, foto's en video's voor nog meer aandacht. Alle content wordt door onze redactie vooraf gescreend en professioneel geredigeerd.

Meer informatie?

Ga naar www.springlevend024.nl of neem direct contact op via contact@springlevend024.nl of bel 06 238 85 349

Tarieven (excl. 21% btw)

Advertenties

Formaten (b x h)	Aantal plaatsingen & tarieven*		
	1x	3x	5x
1/8 (102 x 66 mm)	205,-	195,-	190,-
1/4L (209 x 66 mm)	396,-	375,-	368,-
1/4S (102 x 137 mm)	396,-	375,-	368,-
1/2L (209 x 137 mm)	695,-	665,-	645,-
1/2S (102 x 279 mm)	695,-	665,-	645,-
1/1 (209 x 279 mm)	1230,-	1105,-	995,-
2 x 1/1 (460 x 300 + 3mm)	2215,-	1930,-	1830,-

* Voor advertenties door ons opgemaakt geldt een meerprijs vanaf € 50,-.

The Story Of

Formaat	Tarief*
2 x 1/1	1950,-
Uitbreiding met 1 advertentiepagina, aansluitend aan The Story Of	995,-

* Inclusief professionele journalistieke productiekosten en fotografie

Plusposities

Positie	Percentage
Achterpagina	15%
Pagina 2 & 3	10%
Overige plaatsingswensen	10%

Made in 024

Tarief via advertenties@springlevend024.nl

Aandacht voor

Tarief via advertenties@springlevend024.nl

CoverPlus positie

Advertentie op de voorpagina rechtsboven

Tarief via advertenties@springlevend024.nl

Display plaatsen 50 exemplaren

Tarieven via contact@springlevend024.nl

Online banner (265 x 200 pixels)

Duur plaatsing	Tarief*
Maand	50,-
Kwartaal	125,-
Half jaar	195,-
Jaar	325,-

* Opmaak door ons verzorgd vanaf € 25,-

