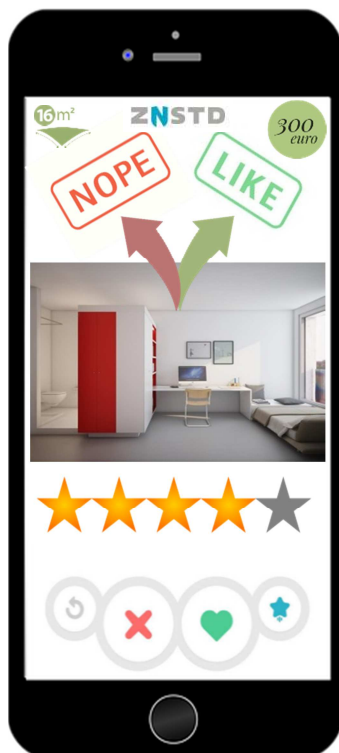


We leven in een economie waarin de balans tussen werk en privé nog wel eens scheef uitpakt en we ons steeds vaker afvragen...waar haal ik de tijd toch vandaan om...?!

Voor de inwoners van Zaanstad is dat ook aan de orde waarmee één van de grootste barrières voor potentiële verhuurders eenvoudigweg het gebrek aan tijd is om zich te verdiepen in de hiervoor geldende wet- en regelgeving, het zoeken van de ideale kandidaat huurder, opstellen van een huur-overeenkomst en dragen van de bijkomende administratieve lasten.



“Mijn huis jouw thuis” biedt hier de oplossing!



Sociale media en gebruiksvriendelijke mobiele applicaties hebben reeds een enorme bijdrage geleverd aan het economische verkeer en het snel, betrouwbaar en succesvol bijeenbrengen van vraag en aanbod.

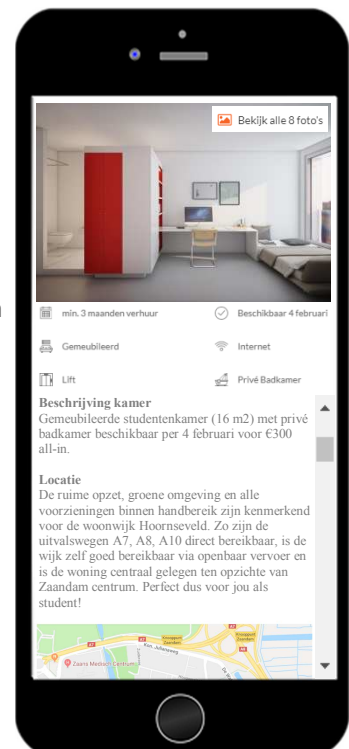
Voor jongeren is het gebruik hiervan (vb. Tinder, Facebook) tot een tweede natuur geworden. In al zijn eenvoud wordt de zoektocht voor huurders naar een geschikte kamer in Zaanstad een fluitje van een cent met de mobiele toepassing “Mijn huis jouw thuis”.

Meld je aan met je Facebook profiel en beoordeel direct de kamers die voldoen aan de door jou ingegeven zoekcriteria (prijs, oppervlakte, max. afstand tot ingegeven locatie, etc.).

Veeg de kamer op je scherm naar links als je het niets vindt en bij interesse veeg je de kamer naar rechts waarna je aan de verhuurder wordt voorgesteld.

Voor potentiële verhuurders biedt de applicatie een laagdrempelig platform om snel in contact te komen met de voor jou ideale kandidaat huurder!

Het publicatieproces voor verhuurders berust zich tevens op eenvoud waarin je een aantal foto's upload, beschrijving ingeeft van de kamer en eventuele specifieke kenmerken (vb. internet aansluiting). Vergeet niet om de huurprijs per maand en oppervlakte van de kamer zelf in te geven. Klik hierna op publiceer en wacht nu rustig af tot de 1^e kandidaat huurder zijn of haar interesse aan je kenbaar maakt. Deel je kamer op je eigen Facebook pagina zodat je direct een breed publiek bereikt.





Het beoordelen van kandidaat profielen en überhaupt vinden van de geschikte persoon is traditioneel een tijdrovende klus. Dit behoort tot het verleden, vanaf nu stellen kandidaten zich kort aan je voor en kan je met een enkele klik een persoon afwijzen of mee in gesprek treden. Op basis van ingegeven contact voorkeuren opent Facebook, WhatsApp of één van de andere ondersteunde chat applicaties om nader met elkaar kennis te maken. En wie weet is zeer binnenkort...

“Mijn huis jouw thuis”



Home Sweet Home

Personalisatie

De kracht en een kritische succesfactor van sociale media is personalisatie waarbij je wanneer jij er behoefte aan hebt direct in contact staat met gelijkgestemden, verbonden bent met en onderdeel van een community en jezelf echt thuis voelt. Verbinding is het toverwoord en in onderstaand voorbeeld heeft John een kamer in zijn woning aangeboden op “Mijn huis jouw thuis” en de ideale kandidaat huurder gevonden in Melanie. Tijd nu dus voor een eerste kennismaking via het opgemaakte profiel.



Melanie: “Ik ben Melanie, 22 jaar oud, studeer Pedagogische wetenschappen en naarstig op zoek naar een kamer in Zaanstad. Ik werk naast mijn studie parttime en speel hockey in het weekend.”

John heeft zijn ideale kandidaat huurder als volgt beschreven...



John: “Voltijdsstudent die het leuk vindt om zo nu en dan op de kinderen te passen zodat ik met mijn vrouw na een dag hard werken romantisch op restaurant kan of naar de cinema ter ontspanning. Geen verplichting.”



Gemeentelijke dienstverlening

Om potentiële verhuurders te ontlasten in het zelfstandig moeten uitpluizen en doorgronden van de geldende wet- en regelgeving op het gebied van kamerverhuur worden in de digitale gemeentelijke



dienstverlening model huurovereenkomsten opgenomen. De modeldocumenten worden door de gemeente Zaanstad onderhouden en voldoen aan de actuele regelgeving zodat een verhuurder zich (juridisch) gesteund voelt en niet zelf hoeft te gaan bedenken welke afspraken en voorwaarden met de huurder vast te leggen en hiernaast direct inzicht heeft in de verplichtingen die hem of haar worden opgelegd. Een billijke overeenkomst streeft naar een evenwicht

tussen de rechten en plichten van beide partijen. Het inrichten van een specifiek (digitaal) loket met als kerntaak invulling van een adviesrol voor potentiële verhuurders en huurders draagt bij aan de gestelde doelstellingen om zo de voordelen voor (ver)huur onder de aandacht te brengen bij de doelgroep, administratieve drempels grotendeels weg te nemen en jongeren te enthousiasmeren.

Marketing

Door de inzet van nieuwe media (Facebook, Twitter, YouTube) als marketinginstrument wordt gekozen voor hét voorkeurskanaal waarop de nieuwe generatie informatie consumeert en communiceert. Promotie van “Mijn huis jouw thuis” via een

video log op YouTube, Facebook en Twitter waar in een drieluik John en Melanie vertellen over de persoonlijke

ervaringen, overwonnen drempels die dankzij het platform en de gemeentelijke dienstverlening in praktijk weggenomen zijn, initiële

motivatie en het extra benadrukken van de voordelen voor (ver)huur wordt de doelgroep gemotiveerd

en uitgedaagd. Aanvullend wordt de aandacht gewekt via de verspreiding van flyers, posters op

scholen en in het openbaar vervoer met daarop een op je mobiele telefoon in te scannen QR-code welke een directe koppeling heeft naar de campagne (video log) en natuurlijk de applicatie zelf.



Partnership

Er zijn reeds legio aan internetpagina's voor studenten beschikbaar waar vraag en aanbod op het gebied van studentenkamers succesvol bijeen wordt gebracht. Het aangaan van een partnership geeft



het concept een grotere slagingskans immers zal er hiermee direct aanbod zijn voor de inwoners van Zaanstad. Content maakt immers het werkelijke succes en op een slimme innovatieve wijze gekoppeld aan sociale media bereiken we de doelgroep uitermate effectief en efficiënt!

Hartelijk dank voor uw aandacht,
Jeroen Verbeek

LinkedIn

