

# Interview met Samantha Nell-Wulf van Loft25

Via Twitter kwam ik in contact met Samantha, die toevalligerwijs bij mij in de buurt zit én net als ik oorspronkelijk uit de financiële sector komt. Met haar bedrijf Loft25 verzorgt zij de marketing, communicatie en events voor MKB'ers. Daar wilde ik eens meer over weten.

## Wie is Samantha Nell-Wulf?

Ik ben (online) marketing- en communicatiespecialist én eventurier. Een van mijn passies is het organiseren van events en ik zoek het avontuur op; altijd nieuwsgierig naar nieuwe dingen en ontwikkelingen. Ik houd van de uitdaging om tot een compleet en goed georganiseerd event te komen. Uiteraard voorzien van de benodigde (online) marketing en communicatie.

Mijn vrije tijd besteed ik graag aan mooie reizen en ik doe aan stijldansen. Ik heb jarenlang op wedstrijdniveau gedanst en ben nog steeds wekelijks op de dansvloer te vinden.

## Hoe ben je ooit in het online ondernemerschap gerold?

Ik kom uit een ondernemersgezin en droomde er van jongs af aan al van om ondernemer worden. De zelfstandigheid, de vrijheid en het avontuur trokken me. Om die droom te bereiken, ben ik bedrijfskundige economie gaan studeren aan de Vrije Universiteit in Amsterdam. Daar werd ik gegrepen door het marketingvak en dat was dan ook mijn specialisatie.

Ik vond het belangrijk om eerst in verschillende keukens te kijken om brede ervaring op te doen, dus heb ik bij uiteenlopende bedrijven gewerkt op de marketingafdeling. Eerst bij Alex Vermogensbank en later bij Online (onderdeel van T-Mobile) en Delta Lloyd.

Na ruim 10 jaar werken voor verschillende werkgevers, heb ik de stap gezet: ik heb mijn vaste contract opgezegd en mijn eigen bedrijf opgericht. Met de oprichting van Loft25 wil ik de kennis en ervaring die ik bij grote organisaties heb opgedaan, bereikbaar en toepasbaar maken voor het MKB.

## Kun je wat meer vertellen over Loft25?

**Loft25** heeft brede ervaring in marketing en communicatie en de organisatie van de meest uiteenlopende events. Van de organisatie van de Pan European Days voor de NYSE in New York tot vakbijeenkomsten voor het netwerk VMC (Vrouwen in Marketing en Communicatie).



Zo ontzettend leuk om steeds weer nieuwe en verrassende elementen te bedenken. Een event is voor mij pas echt geslaagd als de verwachtingen van alle partijen, bezoekers en organisatie, overtroffen zijn.

Mijn nieuwsgierige aard komt goed van pas bij het opzetten en uitvoeren van marktonderzoeken. Ik ben altijd benieuwd naar de resultaten en nieuwe inzichten die het oplevert en naar de acties die eruit voortvloeien. Het geeft een kick als deze acties ook echt verbeteringen teweegbrengen. Daar doe ik uit uiteindelijk voor.

MKB'ers hebben behoefte aan kennis en kunde op het gebied van online marketing en communicatie. Internet is een steeds belangrijker verkoopkanaal, ook of misschien wel juist voor het MKB. Consumenten beginnen met oriënteren via internet. Vinden ze je daar niet, dan zitten ze als snel bij je concurrent. Mijn hart gaat sneller kloppen als ik MKB'ers echt verder kan helpen met de (online) presentatie van hun bedrijf. Mijn bedrijfskundige achtergrond en gedegen aanpak zet ik graag in voor MKB'ers. Ik heb geleerd groots te denken en kan dit ook toepassen voor kleinere ondernemingen, uiteraard op een creatieve, efficiënte en passende manier.

Loft25 helpt ondernemers op projectbasis met het opzetten en uitvoeren van hun marketing en communicatie zodat zij zich kunnen blijven richten op hun vak. Eigenlijk zoals je de boekhouding uitbesteedt aan de boekhouder, zo kun je je marketing en communicatie uitbesteden aan Loft25.

## Hoeveel uur per dag besteed jij aan je (online) business?

Door gebruik te maken van handige tools ga ik heel efficiënt om met mijn tijdsbesteding aan (online) business. Online marketing en communicatie is een belangrijke tak van mijn bedrijf, dus eigenlijk ben ik er voor mijn

klanten continu mee bezig. Opdrachten komen steeds vaker via social media binnen. Niet alleen bij mij, maar ook bij MKB'ers. Online zichtbaarheid en een representatieve online presentatie van een bedrijf zijn tegenwoordig onmisbaar.

### Hoe zet jij social media effectief in?

Ik maak bijvoorbeeld gebruik van Hootsuite. Dit bespaart me veel tijd. Natuurlijk heb ik voor mijzelf doelstellingen geformuleerd. Wat wil ik met social media bereiken? Wie wil ik bereiken? En met welke informatie wil ik hen bereiken? De verschillende social media zet ik op verschillende manieren in.

Op die manier houd je je posts en updates zo relevant mogelijk voor de doelgroep. LinkedIn is voor mijn zakelijke netwerk. Twitter is deels privé, deels zakelijk. Hiermee laat ik zien wie de vrouw is achter Loft25, maar komt ook mijn expertise tot uitdrukking. Ik ben geen Twitter-bom die om de haverklap afgaat, maar ik tweet selectief. Facebook gebruik ik momenteel vooral privé, het zakelijke staat in de steigers.

### Wat is volgens jou het grootste voordeel van content marketing?

Er zijn ontzettend veel voordelen van content marketing. Het is relatief goedkoop. Het zegt meer dan een advertentie en kost minder. Volgens marketinggoeroe Seth Godin is '**content marketing** the only marketing left'.

Zo zwart wit zie ik het niet, maar het is wel een steeds belangrijker middel. De content blijft bestaan, een advertentie is vluchtiger. Goede content beklijft. Je wordt beter gevonden in Google, het levert een schat aan informatie op. En als je kwalitatief goede content plaatst, word je gezien als expert op jouw vakgebied. Al deze voordelen tezamen vormen een enorm krachtig marketingmiddel.

### Wat was tot nu toe je grootste uitdaging?

Het 'loodgieterssyndroom' is mijn grootste uitdaging. Zoals de kraan vaak lekt bij de loodgieter thuis, zo duurde de lancering van mijn eigen website wat langer omdat mijn klanten voor gaan. Op zich een goed teken natuurlijk, maar ik moet er wel voor zorgen dat ik ook voldoende tijd reserveer voor mijn eigen marketing en communicatie.

## Wat was tot nu toe je grootste succes en wat/hoeveel heeft het jou opgeleverd?

De stap naar het zelfstandig ondernemerschap heeft me veel vrijheid en flexibiliteit opgeleverd. Ik voel me als een vis in het water. Een goed teken voor iemand die graag duikt, liefst in tropische wateren. Daarnaast heb ik een netwerk van collega-ondernemers om me heen gevormd waarmee ik samenwerkingsverbanden aanga. Soms kun je als team meer dan alleen en het is fijn om met vaste teams mooie resultaten te bereiken.

## Waar wil je over 5 jaar staan met Loft25?

Dan wil ik veel mooie resultaten hebben geboekt voor mijn klantenkring. Door mijn inspanningen is het de bedoeling dat hun bedrijf nog meer gaat floreren en uitstralen. Voor mijn eigen bedrijf hoop ik op een mooie groei, fijne samenwerkingsverbanden en veel passie voor mijn vak blijven houden.

Ik ben heel benieuwd waar de online ontwikkelingen over 5 jaar staan...

## Wat is het beste advies dat je ooit kreeg?

Het meeste leer je van/bereik je met mensen die geen kopie zijn van jezelf. Vorm een netwerk om je heen van mensen die complementair zijn aan jouw kennis en kunde en vraag hen om hulp.

## Wat is je gouden tip?

Dit sluit aan op het beste advies dat ik kreeg en ligt in lijn met de nieuwe economie: delen is het nieuwe hebben. Deel je kennis, ervaring, middelen etc. met anderen, want samen bereik je meer.

Samantha Nell-Wulf

**Loft25**



<http://www.slagtermidia.nl/interview-met-samantha-nell-wulf-van-loft25>