

TOON VAN DOOIJEWERD:

'HET GEVEN EN BESTEDEN VAN DE YOURGIFT CARD IS EEN BELEVING'

TOON VAN DOOIJEWERD IS GEBOREN EN GETOGEN IN HAARLEMMERMEER. MET ZIJN INVESTERINGSMAATSCHAPPIJ PAEREL INVESTMENT WINT HIJ STEEDS MEER TERREIN IN DE WERELD VAN DE KADOKAARTEN. DE YOURGIFT CARD HEEFT VOLGENS ZIJN VISIE GROTE MOGELIJKHEDEN IN ZIJN EIGEN REGIO.

ren. Wij denken graag mee om een persoonlijk dankwoord te maken of te zorgen voor een mooie cadeauverpakking. Ook werken wij mee aan verschillende saldi of extra producten.'

REGIONALE AANPAK

Van Dooijeweerd houdt van een regionale aanpak en focust zich in eerste instantie op Haarlemmermeer. 'Het is een groeigemeente. De bedrijven en instellingen zijn voor ons erg interessant en andersom natuurlijk ook. We zijn hier twee

jaar geleden ook begonnen met de Haarlemmermeer Giftcard. Deze heeft een regionale uitstraling, maar is landelijk te besteden.

Leuk om te zien is dat veel mensen deze kaart toch veelal gebruiken in Haarlemmermeer.'

YourGift toont ook betrokkenheid in de regio door onder andere de ondersteuning van evenementen en goede doelen. 'Drie procent van de inkomsten van de gekochte giftcardwaarde gaat daar heen. Zo sponsoren we onder andere MeerLive en de kortebaandraverij in Hoofddorp en doneren aan Stichting Adamas Inloophuis en Hospice Bardo.'

SPORT

Zijn passie voor sport steekt Van Dooijeweerd niet onder stoelen of banken. Als zoon van drafspportlegende Jan groeide hij op tussen de

paarden, maar koos hij uiteindelijk voor een weg in de financiële sector. Voetbal is zijn andere passie en Ajax zijn favoriet. Dat de Amsterdamse club tot zijn klantenbestand behoort, is een mooie bijkomstigheid. 'Wij faciliteren ook andere kado-kaarten, waaronder die van Ajax. Zij geven zelf een kaart uit die te besteden is in hun fan- of webshop en maken daarbij gebruik van onze systemen. Dit doen wij overigens ook voor onder andere PSV, Sport 2000 en Center Parcs.'

YourGift was ook twee jaar sponsor van de Ajax Vrouwen. Tegenwoordig heeft Van Dooijeweerd business seats in de Johan Cruijff ArenA en is ook actief in het netwerk van de businessclub van Ajax. 'Netwerken is voor mij niet vrijblijvend. Ik ben altijd geïnteresseerd in wat een ander doet en wat je voor elkaar kunt betekenen. Naast de gezelligheid en het borreltje, ben ik met deze insteek ook lid van MeerBusiness.'

SALDOGARANTIE

De YourGift Card heeft een 100 procent saldogarantie. Dit maakt de kaart uniek en veilig. 'De kaart is breed besteedbaar bij bijvoorbeeld ICI Paris XL, Fletcher Hotels, Luccardi, De Bijenkorf en Humphreys. Onlangs hebben we ook C&A en Wehkamp verwelkomd. En dat is bijzonder, omdat zulke partijen in eerste instantie alleen waren aangesloten bij de Fashion Cheque.' Van Dooijeweerd noemt het interessant om de bestedingspatronen van de ontvangers te bekijken. 'Vooral overheidsinstellingen zijn benieuwd naar deze cijfers en daarin zijn wij



YourGift is in 2006 ontstaan en was de eerste digitale kadokaart die zowel offline als online te besteden was. Lang lag de focus op de verkoop aan de consument, maar deze verschuift steeds meer naar overheden en bedrijven. 'Wij zijn dé kadokaart voor het business-to-business segment geworden', legt Van Dooijeweerd uit. 'Wij bieden kaarten aan op maat. Organisaties kunnen hun eigen huisstijl en logo erop plaatsen en het vervolgens geven aan hun personeel of relaties. We werken ook veel samen met andere partijen. Organisaties kunnen zo op de juiste en passende manier de YourGift Card presenteren. Dit maakt de YourGift Card een beleving, zowel om te besteden als om te geven.' Ook een volledig digitale kaart is mogelijk. 'Je kunt eindeloos varië-



transparant. Zij willen graag weten of ze een gewild cadeau hebben gegeven. Vaak komen wij hier goed uit naar voren.' YourGift kan het bestedingspatroon van de kaarthouders uitstekend in kaart brengen. 'Veel mensen kiezen een gemakkelijke optie. Het gebeurt regelmatig dat mensen er een Bol.com-card van kopen. Aan de één kant is dat natuurlijk een concurrent, maar het is voor ons ook een partner waar wij prettig

mee samenwerken. Wij voelen ons niet te groot om daar dan niet de aansluiting bij te zoeken.' Het typeert de manier van werken van YourGift. Het ontzorgen van de klant samen met het inspelen op de behoeften van de kaarthouders is een ijzersterke combinatie.

Kijk voor meer informatie op www.yourgift.nl of mail naar toon@yourgift.com.