



Lokaal de beste keuze

Landelijk opereren

Internationaal opereren

Ronde 1: uitdagingen verzamelen

Xander

Ronde 2: oplossingen delen

Thomas

Ronde 3: uitvoeringsideeën

Jelle

Vraag

Lokaal de beste keuze

Landelijk opereren

Internationaal opereren

Ideeën

Klanten kennen is belangrijk

Groot is niet persoonlijk

Klanten willen persoonlijkheid

Lokaal kopiëren via andere ondernemers / franchise

Zorg voor een lokaal netwerk

Regionaal is max 1 uur rijden

Periodiek om 'tafel' kunnen blijven gaan

Digitaal werken is een uitkomst

Zoom etc is meer 'normaal'

Lokale sponsoring

Lokale netwerken

Koop ook lokaal in

Je hebt een persoonlijk netwerk nodig

Gebruik social media

Ken je klant

Zorg dat je letterlijk dichtbij bent



Vijf regels voor een goede dialoog

Inzichten

Acquireren via social media is zeker mogelijk!

Een van de spelers moet regionaal actief zijn.

* HKI lokaal acquireren zonder dat het van mijn standplaats afhankelijk is?

Vragen

Hoe kan ik internationale klanten net zo persoonlijk bedienen als mijn lokale klanten?

Hoe kan ik regionaal aansluiten bij klanten zonder in hun regio aanwezig te zijn?

* HKW dezelfde dienstverlening aanbieden aan klanten uit verschillende regio's?

HKW projecten doen voor klanten die ver weg plaats vinden?

HKW met opdrachtgevers om de tafel gaan terwijl de afstand te groot is?

*HKI=Hoe Kan Ik
HKW=Hoe Kunnen We

Vraag

Hoe blijf je een lokaal gezicht houden als je uitbreidt

Inzichten

persoonlijkheid

kwaliteit

Regionale marketing doen

Deel je successen in de regio

virtuele vestigingen oprichten online

Eerst volume creëren en daarna pas kwaliteit borgen

Reviews sorteren op regio's

Alle woonadressen van de medewerkers online toevoegen

Lokale plekken realiseren

Lokale mensen inzetten

Zorg voor (online) regionale reviews (vraag erom)

Relaties in nieuwe regio via linkedin actief kunnen benaderen.

Bouwen aan naamsbekendheid

Goede mensen

Meer met elkaar in gesprek over het eindproduct

Bouw aan Uniformiteit

Bouw aan een lokaal netwerk

Start met mensen die kennis hebben

Lever en borg kwaliteit

Focus niet op prijs

Bouw aan ambassadeurs

Tafel 2

Marketing uitingen in plaatselijk dialect uitbrengen

Luister met respect om te begrijpen.

3 Vraag, vraag ... vraag.

4 Verwelkom ieder nieuw gezichtspunt. Waardeer de ander.

5 Spreek met passie ... maar kort en vanuit je persoonlijk gezichtspunt.

Vijf regels voor een goede dialoog

Vragen

Hoe hou je ook de montage lokaal?

Hoe borg je persoonlijkheid

Hoe borg je kwaliteit?

Vraag

Wat kan jij doen om jouw gevoel van lokaal, dichtbij en kwaliteit vanaf morgen direct te vergroten (ook in een andere regio)

Wat kun je doen om gevoel van lokaliteit morgen in een nieuwe regio in te zetten

Inzichten

Ideeën

Meng je tussen lokale netwerken om zichtbaar te zijn

Fysiek aanwezig zijn in de regio

Focus op advies en service

Kennismaken met 5 nieuwe mensen in een andere regio

Extra aandacht geven aan relatie die door andere relatie wordt meegenomen

Target op doelgroepen

Online adverteren gericht

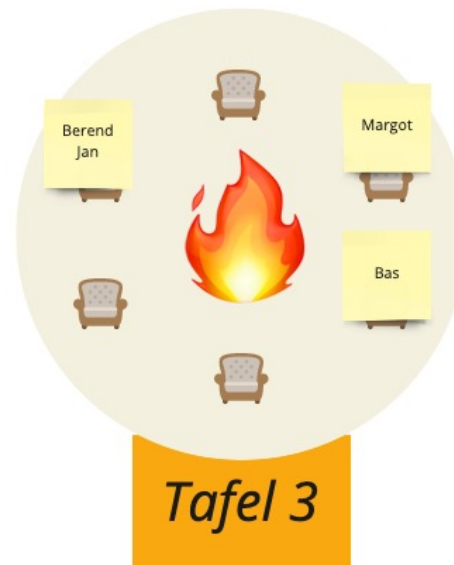
Vergroten in online zichtbaarheid

Maak je kernprocessen kopieerbaar

Achterhaal je DNA en waarden

Maak specifiek wat je dienstverlening onderscheidt

Maak je UBP's zichtbaar



Vijf regels voor een goede dialoog

Vragen

Oogsten en verbinden

Wat ga jij nu doen
n.a.v. wat je hier hebt
besproken en
gehoord?

John

Relaties taggen
op linkedin

Actief reviews
verzamelen

Adverteren
op linkedir

Website ons
verhaal
verbeteren

Hendrik
Willem

Successen
delen

Meer actief
bouwen aan
ambassadeurs

Proces bedenken
om ambassadeurs
meer te binden

Erik

Regionale
marketing doen

Deel je
successen in de
regio

virtuele
vestigingen
oprichten online

Meng je
tussen lokale
netwerken om
zichtbaar te
zijn

Fysiek
aanwezig
zijn in de
regio

Focus op
advies en
service

Eerst volume
creëren en daarna
pas kwaliteit borgen

Reviews sorteren
op regio's

Alle woonadressen
van de medewerkers
online toevoegen

Kennismaken
met 5 nieuwe
mensen in een
andere regio

Extra aandacht
geven aan relatie
die door andere
relatie wordt
meegenomen

Target op
doelgroepen

Lokale
plekken
realiseren

Lokale
mensen
inzetten

Zorg voor (online)
regionale reviews
(vraag erom)

Relaties in nieuwe
regio via linkedin actief
kunnen benaderen.

Bouwen aan
naamsbekendheid

Goede
mensen

Online
adverteren
gericht

Vergroten in
online
zichtbaarheid

Maak je
kernprocessen
kopieerbaar

Meer met elkaar
in gesprek over
het eindproduct

Bouw aan
Uniformiteit

Bouw aan
een lokaal
netwerk

Marketing uitingen
in plaatselijk
dialect uitbrengen

Achterhaal
je DNA en
waarden

Maak specifiek
wat je
dienstverlening
onderscheidt

Maak je
UBP's
zichtbaar

Start met
mensen die
kennis hebben

Lever en
borg
kwaliteit

Focus
niet op
prijs

Bouw aan
ambassadeurs