

Inleiding

De wereld is veranderd en als ondernemer is de rol naar de consument dus min of meer ook veranderd. Ondernemers hebben te maken met een consument die veranderd is, een consument die weet wat hij wil en ook nog eens verleid en verrast wil worden in de winkel.

Ik Ondernem! kan in een reeks van 4 workshops van 3 uur ondernemers inspireren en enthousiasmeren om met andere ogen naar zijn bedrijf en naar zijn klant te kijken. Wij willen de ondernemer opschudden en bewust maken dat er iets moet veranderen om de klant te blijven boeien en aan de winkel te binden. Een ondernemer heeft verschillende online en offline middelen tot zijn beschikking om zijn klant in zijn winkel of in het winkelgebied te krijgen. Denk aan Social Media, maar ook aan samenwerken met collega-ondernemers. Dit levert enkel rendement wanneer je een juiste (online) strategie gaat werken.

Ik Ondernem! heeft als doel met deze workshopreeks ondernemers te laten zien dat ze zelf aan de slag kunnen in hun eigen winkel, met de tijd en middelen die zij tot hun beschikking hebben. Wij willen de ondernemer een stap verder helpen waar ze direct iets mee kunnen om de klant van morgen te kunnen bedienen. Dus; doel, doelgroep, middelenmatrix, content, planning en meten is weten! Na een intensieve reeks workshops moeten de deelnemers (beter) in staat zijn om praktisch verder te kunnen met het geleerde. Het programma ziet er als volgt uit:

Ondersteunende middelen

Om tijdens de workshops direct aan de slag te kunnen, starten de deelnemers thuis met voorbereiding. De voorbereiding bestaat uit het doorlezen en uitdenken van opdrachten die worden toegestuurd bij de aanmelding. In de workshops maken ondernemers daarnaast gebruik van hun workshopboek waar opdrachten in staan. Voor elke workshop dient huiswerk gemaakt te worden, zodat tijdens de workshops meer tijd, energie en aandacht voor de ondernemers en hun input is.

Wat wordt er van u verwacht?

Je zorgt voor een goede locatie waar de workshops gegeven kunnen worden. Denk aan een goed scherm, voldoende ruimte, een geluidsinstallatie, bekabeld en draadloos internet en catering. Je werft zelf, of in samenwerking met ons, de deelnemers voor de workshop. De rest regelen wij!

Praktisch

Duur: 3 uur

15 deelnemers 1 trainer

25 deelnemers 2 trainers

Inleiding**Wat levert het op?**

Tijdens de workshops heb je geleerd hoe je vandaag de dag omgaat met de nieuwe consument, hoe je werkt aan klantenbinding en klantenwerving. Tevens leer je welke online en offline middelen geschikt zijn om in te zetten. Daarnaast heb je uitgebreid kennis gemaakt met verschillende Social Media kanalen. Na de workshop weet je hoe je ze kunt gaan inzetten en wat je ervan kunt verwachten. Wat levert het je concreet op?

- Klantenbinding: klanten die trouw zijn, die terugkomen en hun enthousiasme delen met hun omgeving.
- Traffic naar je bedrijf: nieuwe klanten die zorgen voor nieuwe omzet.
- Naamsbekendheid: van je bedrijf en van jouw producten/diensten.
- Kwaliteitsslag: verdere professionalisering van uw bedrijf en uw bedrijfspresentatie.
- Onderscheidend vermogen: voorsprong op 'collega's en een stevigere concurrentiepositie.

Of je nu al 20.000 fans op je Facebookpagina hebt of van Twitter alleen maar hebt gehoord: iedereen kan zijn eigen sprong maken.

**Workshop 1 –
De wereld
verandert**

Tijdens de eerste workshop zullen we je vertellen hoe je een betere ondernemer wordt en wat de workshops voor jou als ondernemer kunnen betekenen. De wereld verandert snel en wij willen je inspireren met de mogelijkheden die deze veranderende wereld je biedt zodat je ze beter kunt benutten. Online vindbaarheid is hier een belangrijk onderdeel van, bijvoorbeeld via Facebook en Google. Wij helpen je met het bepalen van jouw doelgroep en het stellen van concrete doelen. Wie is je klant en wat wil je bereiken? Een aandachtspunt tijdens het workshopprogramma is samenwerken. Wij zullen hier ook een eerste stap in zetten.

Leerdoel

- Je weet welke kansen er zijn en hoe je deze kunt benutten.
- Je bent online goed vindbaar.
- Je hebt je (communicatie)doelen bepaald.
- Je weet wie jouw klant is en wie je in jouw bedrijf wil hebben.
- Je hebt invulling gegeven aan het begrip samenwerken.

**Workshop 2 –
Beter ondernemen,
u maakt het
verschil!**

Nu je weet wie je doelgroep is en wat je wilt bereiken, wordt het tijd om jouw boodschap te bepalen. Jij en je bedrijf zijn uniek. Wij willen je hiervan bewustmaken, zodat je jezelf kunt onderscheiden van je concurrenten. Met behulp van een marketingmodel leren we je een pakkende tekst te maken. Als laatste gaan we bekijken welke (online en offline) middelen geschikt zijn om jouw doelgroep te benaderen. Bij iedere klant hoort een andere boodschap en een ander communicatiemiddel.

Leerdoel

- Je hebt je unieke kracht bepaald (je onderscheidend vermogen).
- Je hebt je boodschap, die aansluit bij uw klanten, helder geformuleerd.
- Je hebt de juiste middelen gekozen per type klant.

**Workshop 3 –
Campagnegericht
werken**

Nu je weet wie jouw doelgroep is en wat je wilt bereiken, wordt het tijd om je boodschap te bepalen. In deze workshop ga je de opgedane kennis in de praktijk brengen. In de eerste plaats heb je natuurlijk een bedrijf te runnen, maar hoe zorg je ervoor dat bijvoorbeeld Social Media onderdeel gaat uitmaken van uje dagelijkse werkzaamheden? Wij laten je kennis maken met de communicatiekalender en zorgen ervoor dat deze past binnen jouw bedrijfsproces. Vervolgens gaan we aan de slag met het maken van berichten op Social Media en andere online en offline middelen (gebruik van een QR code bijvoorbeeld). Dit is het moment waarop je jouw boodschap kunt gaan communiceren, zowel ad hoc als door een campagne. Deze workshop staat in het teken van doen! Wij reiken je tips en tricks aan om efficiënt om te gaan met je tijd.

Leerdoel

- Je hebt een communicatiekalender die is toegespitst op uw bedrijf.
- Je hebt de nieuwe methodieken nu opgenomen in je dagelijkse werkzaamheden.
- Je kunt berichten en communicatie uitingen maken en verschillende communicatiemiddelen gebruiken.
- Je weet hoe je jouw campagnes kunt evalueren.

**Workshop 4 –
Wat levert
het me op?**

De vraag die altijd (terecht) gesteld wordt, is 'Wat leveren mijn inspanningen mij op?' Wanneer je jouw doelgroep, doel, boodschap, middelen en borging goed voor elkaar hebt, begin je met het monitoren van je resultaat. Meten = Weten! Je hebt van tevoren een doel gesteld, nu is het tijd om te meten of je jouw doel hebt behaald. We leren je verschillende tools die je hiervoor kunt gebruiken. We bespreken ook de ervaringen die je hebt met het maken van berichten. Wat ging er goed? Wat ging er minder goed? Tijdens de laatste workshop willen wij nogmaals benadrukken dat beter ondernemen draait om de combinatie tussen de online en offline omgeving. Het serviceniveau van je onderneming is daar bijvoorbeeld een onderdeel van en dat willen we graag toelichten.

Leerdoel

- Je weet hoe je jouw resultaten kunt meten.
- Je weet hoe je jouw doelen en methoden kunt bijstellen.
- Je weet jouw online en offline kanalen te combineren.

Contact

Wil je weten hoe je beter kunt ondernemen en hoe je dit direct toepast in je bedrijf? Het workshopprogramma is geschikt voor iedere ondernemer. Wij kunnen dit organiseren voor grotere groepen tot 25 deelnemers of kleinere tot 15 deelnemers. Neem direct contact op met Ik Ondernemen!

Ik Ondernemen!
info@ik-ondernemen.nl
(+31) 0 26 844 86 82