



30-01-2012

ViZi Nieuwjaarsbijeenkomst 2012

Datum: 18 januari 2012
Thema: Jezelf neerzetten (persoonlijkheid centraal stellen in je bedrijf)
Gast spreker: Karen Romme (Calimeromarketing)
Locatie: Asto Keukens, Rotterdam-Zuid

Bij binnenkomst in de showroom van Asto Keukens werden de ViZi-leden meteen uitgedaagd. Want net als bij de eerste bijeenkomst in 2011, werd ook dit keer gevraagd je zakelijke doel voor het nieuwe jaar te formuleren. Na ontvangst met koffie en thee kon de avond officieel beginnen.

Welkomstwoord voorzitter

Mariëlle van de Erve heet iedereen hartelijk welkom bij deze eerste bijeenkomst in 2012. Hartelijk dank aan Asto Keukens voor de schitterende locatie en een bijzonder welkom aan Karen Romme, gast spreker van vanavond. Ook worden twee nieuwe ViZi-leden verwelkomd.

Mariëlle legt uit dat het 'doelenkaartje' later op de avond, tijdens het netwerkgedeelte, van pas kan komen om elkaar te helpen deze doelen te bereiken. Er wordt stilgestaan bij de 'creatiespiraal'. Hierbij staat de weg van wens naar werkelijkheid centraal en de stappen die daarbij genomen moeten worden. Eén van de punten uit de creatiespiraal is dat een doel positief geformuleerd moet zijn. Er bestaan diverse boeken over dit onderwerp die zeker de moeite waard zijn.

In december 2011 zijn alle ViZi-leden per mail benaderd voor het invullen van een enquête. Doel hiervan is om wensen en verwachtingen te inventariseren. Mariëlle doet hierbij een laatste oproep; de enquête kan nog één week worden ingevuld.

De enquête maakt onderdeel uit van een professionaliseringsslag die ViZi in 2012 wil maken. Er bestaat inmiddels een programmacommissie. Deze commissie bestaat uit de volgende leden: Wil Weijts, Danielle de Wilde, Femke Bouwer, Marieke Hoekwater, Miranda van der Nat, Winnie te Kloese en Petra den Hollander. Binnenkort zal er ook worden gestart met een PR-commissie. Deze commissie zal bij de volgende bijeenkomst worden voorgesteld.

Mariëlle wijst er op dat op www.netwerkvizi.nl de nieuwe promofilm van ViZi staat. Deze is mede mogelijk gemaakt door de Rabobank.

In de spotlight

Dit keer stond ViZi-lid Judith Gijsbertsen van Fysiotherapie Sliedrecht in de spotlight. Judith is vorig jaar bekend geworden met ViZi en heeft destijds ook een zakelijk doel voor 2011 geformuleerd, te weten: een fysiopraktijk oprichten in Barendrecht speciaal gericht op ouderen.

Judith legt uit dat zij haar doel inmiddels heeft verwezenlijkt. Voor 2012 heeft ze een nieuw doel vastgesteld: meer naamsbekendheid voor de fysio in Barendrecht.

Een fysiopraktijk voor ouderen lijkt wellicht vreemd, want “wat moet je nu met die ouderen?”. Judith vertelt dat de gemiddelde leeftijd van haar patiënten 80 tot 85 jaar is. De behandeling bij deze mensen staat vooral in het teken van spierkrachttraining. Dit helpt ouderen hun mobiliteit te behouden waardoor ze minder snel in een isolement raken. Zo helpt Judith niet alleen de patiënt, maar ook de omgeving.

Presentatie Asto keukens

Daarna was het de beurt aan Benno Waalboer van Asto Keukens. Tijdens een presentatie vertelt Benno dat het familiebedrijf sinds 1973 bestaat en dat er tegenwoordig zo'n 18 mensen werkzaam zijn. Het gerenommeerde bedrijf is in het verleden op verschillende locaties in Rotterdam gevestigd. Sinds 2004 is Asto Keukens gevestigd aan de Driemanssteeweg in Rotterdam (langs de A15).

Asto keukens is gespecialiseerd in projectkeukens (bijvoorbeeld nieuwbouwwijk Essendael in Rhoon) en verkoop aan particulieren. Daarbij beschikt het bedrijf over een eigen montageafdeling.

Benno deelt mee dat na het officiële deel van de avond er een kok klaar staat die de ViZi-leden zal trakteren op heerlijke hapjes. Als klap op de vuurpijl kondigt hij ook aan dat alle aanwezigen een kookboek cadeau krijgen. Sigrid Abel vult daarbij aan dat het kookboek tevens is voorzien van een pitch & putt cadeaubon, inclusief high tea. Deze verrassingen zijn met veel enthousiasme ontvangen!

Gast spreker Karen Romme: Calimeromarketing

Karen Romme is ruim 20 jaar ondernemer, heeft diverse boeken geschreven en is bedenker van Calimeromarketing: de marketingfilosofie voor ondernemers, freelancers en zzp'ers. Missie van Karen Romme is om ondernemende mensen te informeren en inspireren.

Als introductie stelde Karen ons diverse vragen zoals:

- Wie is er actief bezig met de marketing van haar bedrijf?
- Wie denkt dat de meeste opdrachten nu en in de toekomst via internet zullen lopen?
- Wie vindt zichzelf een echte netwerker?
- Wie vindt zichzelf deskundig op haar eigen vakgebied?

Uitleg Calimeromarketing

Traditionele marketing kent vier P's: prijs, plaats, product en promotie. Bij Calimeromarketing is de P van persoonlijkheid het meest belangrijk. Daarbij merkt Karen op dat kleine ondernemers vaak worstelen met marketing en daardoor kopieergedrag vertonen van grote bedrijven. Daarnaast vergelijken kleine bedrijven zichzelf vaak met grote(re) concurrenten. Karen geeft aan dat ieder bedrijf telt en dat kleine bedrijven verschillende voordelen hebben waarvan de belangrijkste:

- Een klein bedrijf hoeft geen massamedia in te schakelen: met scherp te schieten op je doelgroep
- Een klein bedrijf is persoonlijker en flexibeler (geen schijven)

Conclusie: achter een klein bedrijf zit een mens, een persoonlijkheid. Zet daarom je persoonlijkheid in als marketingtool van je bedrijf; zet jezelf in de etalage. Als metafoor gebruikt Karen een vuurtoren.

3

De tien spelregels van Calimeromarketing:

De dingen die je moeten regelen voordat je marketinginspanningen echt iets opleveren:

Spelregel 1. Stel jezelf vragen en durf te kiezen

Spelregel 2. Zorg voor goede ondersteunende middelen

Volgens Karen in ieder geval: een visitekaartje (vermeld daarop wat je doet), een website (een paar pagina's is vaak al voldoende) en een goede, zakelijke foto die je op alle (zakelijke) profielen op internet gebruikt.

De drie manieren om je persoonlijkheid in te zetten als marketinginstrument:

Spelregel 3. Bouw structureel aan een krachtig netwerk

Spelregel 4. Ga actief je boodschap verkondigen

Presenteer jezelf als een deskundige via de formule PDDP: presenteren, doceren

(bijvoorbeeld gastlessen), discussiëren (kennis delen, blog), publiceren.

Spelregel 5. Gebruik de pers voor je bedrijf

Tip: free publicity (persberichten), hier zijn geen kosten aan verbonden.

De drie manieren om aan meer omzet (en winst) te komen:

Spelregel 6. Leid actieve zoekers naar je bedrijf

Via LinkedIn, Facebook (zakelijk) en Twitter heb je 100% regie (=reputatiemanagement)

Spelregel 7. Geef bestaande klanten voorrang

Spelregel 8. Werf nieuwe klanten op persoonlijke wijze

Tot slot nog dit:

Spelregel 9. Wees trots op je status van ondernemer

Spelregel 10. Plan, balanceer, evalueer en floreer

Meer informatie via: www.calimeromarketing.nl

Tijdens deze ViZi-bijeenkomst konden de boeken 'Calimeromarketing 2.0' en 'Calimeromarketing 2.0 in een eierdop' direct met korting worden gekocht bij Carina Proveniers van Boek & Leeswinkel Het Witte Huys.

Was je er niet bij en wil je één van deze boeken toch graag in je bezit hebben, dan zijn deze voor ViZi-leden alsnog bij Boek & Leeswinkel Het Witte Huys te bestellen. Het boek wordt dan zonder berekening van de verzendkosten en voorzien van de factuur opgestuurd.

Verslag:

Lonneke van Kerkfort

KrulCopy – tekst met stijl