



KONINKLIJKE  
INRETAIL

**MKB ALS KLANT**

**PTVT sessie 5 oktober**

**INretail** | Maakt ondernemen makkelijker

# Inhoud

- Bereiken MKB
- Boeien MKB
- Binden MKB
- Activeren MKB
- Vragen



Bereiken

Connecties



KONINKLIJKE  
INRETAIL

# Bereiken

Warme contacten (via App, persoonlijke mail of bellen)

Slimme netwerken

Keten ondernemers

Lokale ondernemers

Facilitaire partners (software leverancier, accountant, bank accountmanager)



KONINKLIJKE  
INRETAIL

Boeien

Relevantie



KONINKLIJKE  
INRETAIL

# Boeien

Onderwerpen waar ze generiek mee worstelen

- Identiteit (wie ben ik, betekenis, maatschappelijk bijdrage)
- Medewerkers (betrekken, bijdragen, groei, behouden, aantrekken)
- Klant (gedrag, doelgroep, Klantwaarde)
- Organisatie (proces verbeteren, inzichten)
- Innovatie (verduurzamen/ Technologie)
- Samenwerking (keten, intern, lokaal, onderwijs)



**Binden**

Spiegelen



KONINKLIJKE  
INRETAIL

# Binden

- Ervaringen van andere Retailers
- Levelen met Retailers
- Korte teksten
- Regelmaat
- Structuur in aanbod
- Mail en aftermail
- Video
- Podcasts
- Doen/Kijken en ervaren





**Activeren**

Timing



KONINKLIJKE  
INRETAIL

# Activeren

- Timing
- Logica workflow
- Gemakkelijk maken
- Kleine thema's
- Korte sprints
- Ervaren en doen
- Samen met anderen
- Coach cafés
- Meetings online offline
- Gelijk gerichtheid



Vragen



KONINKLIJKE  
INRETAIL