

HIGHLIGHTS: Leerkring mkb als klant i.s.m. KvK

KvK en Digitale Werkplaatsen

- Corona loket: <https://www.kvk.nl/corona/>
- Zwaar weer-Loket: doorverwijzing naar de Digitale werkplaatsen (in ontwikkeling) <https://www.kvk.nl/advies-en-informatie/zwaar-weer/kvk-zwaar-weer-routewijzer/>
- KvK Adviesdagen in november, welke rol kunnen de digitale werkplaatsen tijdens deze dagen spelen
- Online holografisch workshops zullen waarschijnlijk 2021 worden georganiseerd. Doordat er een concreet voorbeeld aanwezig is, kunnen de ondernemers in gesprek met een ervaringsdeskundige.

ACTIES:

- *Wil je tijdens de KvK Adviesdagen op de online ondernemendag op 24 november een bijdrage leveren met (studenten) van jullie werkplaats en/of zichtbaar zijn neem dan contact op met Marjolein.*
- *Wil je samen met de KvK (in 2021) een online workshop organiseren neem dan ook contact op met Marjolein.*

Kansrijk onderwerp

Online Marketing & Sales

Uit het onderzoek bleek dat de ondernemers die (dagelijks) in contact staan met klanten (denk hierbij aan de contactberoepen, maar ook de eventbusiness, winkels en horeca) tegen de meeste problemen aan lopen. Aan de ene kant is deze sector minder goed te benaderen, maar ook liggen er kansen omdat juist digitalisering hier een belangrijke rol kan spelen. Hoe kunnen ze hun klanten bereiken en beter vindbaar worden voor nieuwe klanten?

Daarnaast is (big) data natuurlijk ook belangrijk, omdat die tevens kan worden ingezet voor de optimalisering van **Online Marketing & Sales** en je met handig inzet van data nieuwe klantgroepen kan achterhalen.

Kansrijke Branches

In aantal sectoren is juist een groei te zien, deze sectoren zijn goed benaderbaar voor digitalisering, denk hierbij aan de Bouw, Doe het zelf-winkels, supermarkten of interieurwinkels. Ook de Land- en tuinbouw is een kansrijke branche (zie ook de aanvulling van Tom in de sheets).

ABC

Aanbod, Bedrijfsvoering en Commercie

- ➔ *Wat is nu belangrijk? Inzetten op concreet, praktische, direct toepasbaar, snel en niet te duur, dat is wat de ondernemer wil en nodig heeft.*

Tip van Tom: zorg dat je niet te technisch wordt bij een opdracht, de ondernemer is geïnteresseerd in een concreet product/oplossing, niet de achterliggende techniek.

Voorbeeld Groningen

WOO Groningen heeft de keuze gemaakt om niet zozeer het thema, maar juist te vorm aan te passen aan de Corona-situatie. Zo hebben ze er bewust voor gekozen om in de zomer door te gaan met activiteiten, zodat ondernemers in een wat rustigere periode de tijd hadden om bijvoorbeeld masterclasses te volgen. Ook is ingezet om te focussen op online marketing en sales.

Door het inzetten van de Corona-Helpdesk konden er korte vragen worden beantwoord door studenten. De bedrijven die toen zijn geholpen komen nu wel terug met een groter vraagstuk.

[Voorbeeld Limburg](#)

In Limburg hebben ze samen met LIOF, masterclasses voor het mkb georganiseerd, waarbij zij 80 aanmeldingen hadden. Daarnaast heeft Elianne zelf 20 ondernemers bezocht met de flyer van MKB Datalab Limburg om te kijken wat er nu speelt en hoe ze geholpen kunnen worden. Komende tijd zal ze de contacten nabellen om het de ondernemer makkelijker te maken aan de slag te gaan.

Daarnaast noemt ze de Bezorgbakker als voorbeeld, [lees hier meer over dit mooie voorbeeld](#). Een concreet voorbeeld kan helpen andere mkb-ers aan te spreken, zodat de drempel lager is om ook met digitalisering aan de slag te gaan.

[Comité advies rapport](#)

Uit dit rapport blijkt dat er een kansrijke aanpak is in Singapore die mogelijk op onze markt ook toepasbaar zou zijn. De succesfactoren zijn:

Routekaarten per sector ontwikkelen, zo concreet mogelijk per beroepsgroep of branche.

Pakketten ontwikkelen voor online marketing, die ook weer zijn toegespitst per beroepsgroep of branche.

KvK is met EZK in gesprek of er voor de ondernemers een subsidie mogelijk is om in te zetten voor deze pakketten.

ACTIE:

- *Wil je input/suggesties leveren voor roadmaps voor sectoren neem contact op met Tom.*



Ondernemen in tijden van corona

Terugkijkend op deze leerkring is mij opgevallen dat jullie gemeenschappelijke behoefte is om meer mkb-ers te werven.
En dat verschillende werkplaatsen interessante initiatieven nemen om ondernemers te benaderen.
Ook dat er ruimte is om meer van elkaar te leren en meer samen te werken!

'alleen ga je snel, samen kom je verder'

Op de volgende dia's heb ik verschillende opvallende resultaten aangegeven. Allemaal haakjes om over na te denken en creatief in te zetten om meer mkb ondernemers te activeren. Ben benieuwd naar jullie initiatieven.

Leerkring Digitale Werkplaatsen MKB als Klant

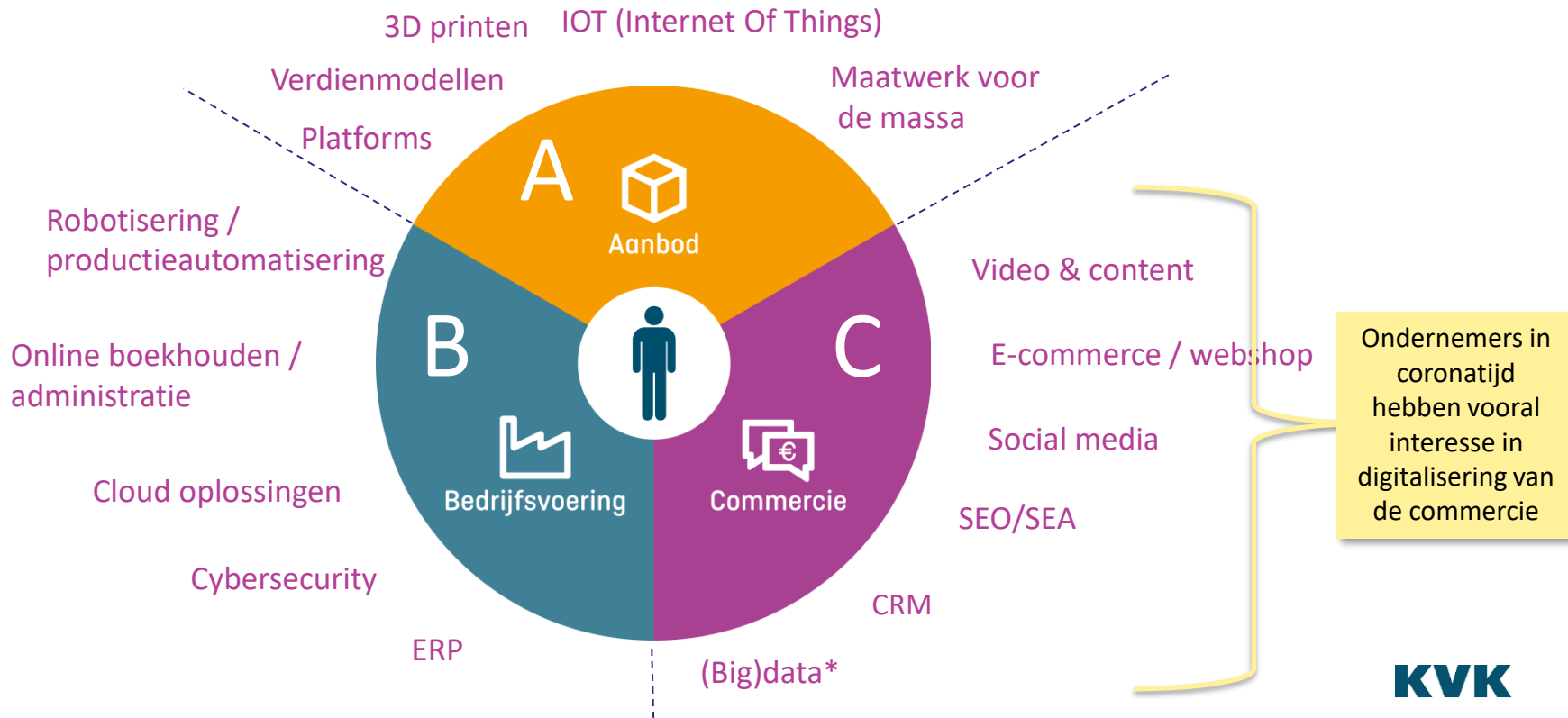
Highlights onderzoek ondernemen in tijden van corona

Tom Bouws, 08-10-2020

KVK

Digitaliseringsoptie gesorteerd naar ABC model

A = Aanbod, B = Bedrijfsvoering, C = Commercie



KVK kwantitatief onderzoek 'Ondernemen in tijden van corona'.

Kwantitatief onderzoek onder 1695 respondenten in de periode eind juli - begin augustus 2020
(https://www.kvk.nl/download/Onderzoeksrapport_KVK_Ondernemen_in_tijden_van_Corona_tcm109-492950.pdf)

- Veel ondernemers zijn positief over huidige situatie en toekomst.
- 75% denkt niet aan stoppen en 15% overweegt dit soms.
- Horeca en cultuur, sport en recreatie zitten in overlevingsstand.
- 40% geeft huidige situatie een 8 of meer en komende 6 maanden een 6,9.
- 40% verwacht wel negatieve impact.
- 30% ondernemers doen aanpassingen vooral gericht op nieuwe of meer klanten:
 - Online zichtbaarheid van het bedrijf verbeteren (18%).
 - (marketing)Acties om nieuwe klanten te vinden (14%).
 - Geheel nieuw product of dienst op de markt brengen (8%).
 - Nieuwe samenwerkingen aangaan (8%).
 - Product of dienst aanpassen (7%).

Ondernemen in tijden van corona > digitalisering

50. Is je bedrijf in de afgelopen 6 maanden zaken anders gaan organiseren met betrekking tot de bedrijfsvoering?

Proporties (%)	Aantal werknemers			
	Totaal	ZFP	2 t/m 9	10+
Weet ik niet	2%	3%	2%	0%
Iets anders, namelijk:	3%	3%	2%	1%
Duurzamer geworden (bijv. energie, materiaal, afval, mobiliteit)	5%	4%	7%	9%
Andere hardware / apparatuur gebruikt of aangeschaft	7%	7%	6%	16%
Interne (bedrijfs)processen beter of efficiënter gemaakt	8%	5%	16%	25%
Andere software gebruikt of aangeschaft	9%	9%	9%	12%
(Meer) gebruik gaan maken van digitale mogelijkheden (digitalisering)	22%	21%	23%	43%
(Meer) thuis gaan werken	24%	24%	22%	46%
Nee, (vrijwel) niets	56%	58%	53%	33%
(Ongewogen n)	1662	799	692	162

Grotere MKB maken meer gebruik van digitale mogelijkheden

KVK

Ondernemen in tijden van corona > digitalisering

50. Is je bedrijf in de afgelopen 6 maanden zaken anders gaan organiseren met betrekking tot de bedrijfsvoering?

Proporties (%)	Sector														
	Land- e	Energie	Industri	Bouw	Detailh	Grooth	Logistie	Horeca	ICT en r	Cultuur	Gezond	Zakelijk	Persoor	Overig	Weet ik
Weet ik niet	2%	0%	2%	7%	1%	1%	5%	3%	0%	2%	4%	1%	2%	5%	0%
Iets anders, namelijk:	0%	5%	5%	1%	2%	5%	0%	1%	4%	3%	3%	3%	2%	3%	0%
Duurzamer geworden (bijv. energie, materiaal, afval, mobiliteit)	9%	5%	6%	5%	5%	3%	3%	17%	4%	3%	4%	4%	8%	6%	0%
Andere hardware / apparatuur gebruikt of aangeschaft	5%	6%	7%	3%	6%	1%	3%	4%	10%	13%	3%	8%	3%	5%	0%
Interne (bedrijfs)processen beter of efficiënter gemaakt	4%	6%	13%	7%	8%	25%	6%	19%	2%	12%	5%	7%	9%	9%	0%
Andere software gebruikt of aangeschaft	1%	12%	1%	5%	7%	12%	2%	0%	12%	18%	8%	13%	7%	7%	0%
(Meer) gebruik gaan maken van digitale mogelijkheden (digitalisering)	3%	24%	19%	12%	13%	13%	9%	26%	24%	36%	25%	28%	33%	17%	0%
(Meer) thuis gaan werken	4%	28%	29%	9%	3%	22%	13%	23%	36%	30%	16%	35%	16%	19%	0%
Nee, (vrijwel) niets	79%	56%	48%	70%	72%	54%	74%	49%	50%	47%	59%	49%	58%	58%	0%
(Ongewogen n)	73	32	87	108	149	50	48	74	105	81	98	477	66	214	0

De zwaarst getroffen sectoren (horeca, cultuur, ...) zetten vaker digitalisering in.

Ondernemen in tijden van corona > digitalisering

54. Je hebt aangegeven dat je in de afgelopen 6 maanden (meer) gebruik bent gaan maken van digitale mogelijkheden binnen je bedrijf (digitalisering). Op welke gebieden heb je digitale mogelijkheden toegepast?

Proporties (%)	Aantal werknemers			
	Totaal	ZZP	2 t/m 9	10+
Weet ik niet:	0%	0%	1%	1%
Logistiek	5%	5%	5%	12%
Inkoop	8%	8%	9%	7%
Productie	8%	9%	8%	7%
Op ander gebied, namelijk:	11%	12%	9%	6%
(Financiële) administratie of boekhouding	14%	12%	19%	17%
Datagegevens (bijv. van klanten)	14%	13%	18%	16%
ICT	16%	14%	19%	28%
(Online) verkoop	18%	16%	22%	23%
(Online) marketing	22%	21%	25%	28%
Bedrijfsvoering (bijv. thuiswerken)	43%	43%	42%	65%
Communicatiemiddelen	59%	60%	59%	54%
(Ongewogen n)	405	171	162	69

Ook hier het beeld dat grotere bedrijven meer doen met digitalisering en vooral met ICT, (online) verkoop en (online) marketing

Ondernemen in tijden van corona > digitalisering

54. Je hebt aangegeven dat je in de afgelopen 6 maanden (meer) gebruik bent gaan maken van digitale mogelijkheden binnen je bedrijf (digitalisering). Op welke gebieden heb je digitale mogelijkheden toegepast?

Proporties (%)	Sector														
	Land- e	Energie	Industri	Bouw	Detailh	Grooth	Logistie	Horeca	ICT en r	Cultuur	Gezond	Zakelijk	Persoor	Overig	Weet ik
Weet ik niet:	0%	0%	0%	0%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	0%	0%	0%	0%
Logistiek	0%	0%	7%	6%	28%	3%	23%	15%	10%	1%	6%	1%	7%	6%	0%
Inkoop	0%	0%	13%	14%	31%	22%	0%	38%	10%	0%	1%	5%	13%	6%	0%
Productie	31%	19%	8%	13%	9%	3%	0%	6%	15%	18%	12%	5%	0%	9%	0%
Op ander gebied, namelijk:	0%	3%	0%	0%	9%	16%	0%	0%	15%	28%	10%	8%	15%	20%	0%
(Financiële) administratie of boekhouding	5%	9%	2%	20%	17%	21%	41%	34%	0%	2%	13%	16%	24%	15%	0%
Datagegevens (bijv. van klanten)	0%	51%	15%	22%	25%	19%	0%	19%	15%	4%	19%	12%	17%	11%	0%
ICT	0%	20%	17%	18%	18%	35%	13%	27%	44%	8%	23%	12%	10%	6%	0%
(Online) verkoop	0%	1%	30%	2%	58%	38%	4%	36%	16%	25%	3%	12%	24%	20%	0%
(Online) marketing	95%	3%	40%	26%	50%	21%	4%	41%	7%	21%	4%	21%	17%	34%	0%
Bedrijfsvoering (bijv. thuiswerken)	36%	34%	47%	35%	17%	59%	23%	33%	46%	45%	31%	54%	24%	33%	0%
Communicatiemiddelen	5%	81%	26%	76%	35%	57%	50%	53%	55%	39%	57%	70%	65%	54%	0%
(Ongewogen n)	3	10	24	15	22	11	9	17	26	28	33	147	19	41	0

Opvallende percentages per sector

Hierna volgen enkele sheets uit het [onderzoeksrapport](#) die relevant zijn i.h.k.v. het aanbod van de Digitale Werkplaatsen.

Vaak terugkerende onderwerpen zijn gerelateerd aan wet/regelgeving rondom corona en online mogelijkheden rondom marketing en bedrijfsvoering

Op dit moment zou ik met mijn bedrijf het meest geholpen zijn met ondersteuning, informatie, advies of inspiratie over...

Regels en rol van de overheid gerelateerd aan corona

- 'Actief blijven informeren over eventuele verandering aangaande COVID wet en regelgeving binnen onze bedrijfstak.'
- 'Hoe om te gaan met wel of niet thuiswerken of 1,5 meter inrichting.'
- 'De positie van de overheid bij een heropleving van het virus.'
- 'Duidelijkheid omtrent Covid 19, hoor en lees nu allerlei tegenstrijdige berichten.'
- 'De toekomst en wat wij als ondernemers moeten met de waanzinnig onrealistische maatregelen van deze regering.'
- 'De toekomstige economische ontwikkelingen en de gevolgen voor mijn branche.'
- 'Corona en de financiële gevolgen'
- 'Het te verwachten verloop van 2020 en 2021'
- 'De positie van de overheid bij een heropleving van het virus.'
- 'Cliënten en verwijzers inlichten dat het weer veilig is om te komen, want ze stellen nu veel uit.'

Online/digitale mogelijkheden voor marketing

- 'Aanpak marketing.'
- 'Continuïteit in marketing.'
- 'Online content maken.'
- 'Het aantrekken van nieuwe opdrachtgevers.'
- 'Het aantrekken en binden van nieuwe klanten.'
- 'Webshop onder de aandacht brengen. Via internet en producten via winkels verkopen.'
- 'Digitale presentatie en marketing.'
- 'Digitalisering en promotie.'
- 'Effectiever adverteren op sociale media.'
- 'De verkoopmogelijkheden van mijn werk in eigen hand via mijn website op een voor de klant aantrekkelijke manier.'
- 'Betere online zichtbaarheid en succesvolle acquisitie.'

Overig

- 'Kostenbesparing en hoe dat te realiseren.'
- 'Time- en financial management.'
- 'De veranderende (digitale) werkomgeving.'
- 'Een goede regeling voor mijn personeel, mocht het niet meer verder kunnen.'
- 'Internationaal uitbreiden en de processen verbeteren.'
- 'Financiële ondersteuning en herfinanciering'
- 'De toekomstige economische ontwikkelingen en de gevolgen voor mijn branche.'
- 'Bedrijfsoverdracht en soepele integratie van werkwijzen.'
- 'Financiële overheidssteuning laat de kleine ondernemers in de kou staan.'
- 'financiële ondersteuning tot einde crisis.'

Vraag: Zou je de volgende zin af willen maken? Denk daarbij vooral in wat jij nodig hebt en laat eventuele (praktische) drem... dit moment zou ik met mijn bedrijf het meest geholpen zijn met ondersteuning, informatie, advies of inspiratie over...

Basis: n=1695

Ondernemers willen informatie en advies over online marketing en communicatie. En geen highbrow zaken.

Heel concreet, snel en direct inzetbaar in de dagelijkse praktijk!

Dus keep it simple. Start met een klein stapje dat zich bewijst en direct voordeel oplevert. Dus stap voor stap.

15

VK

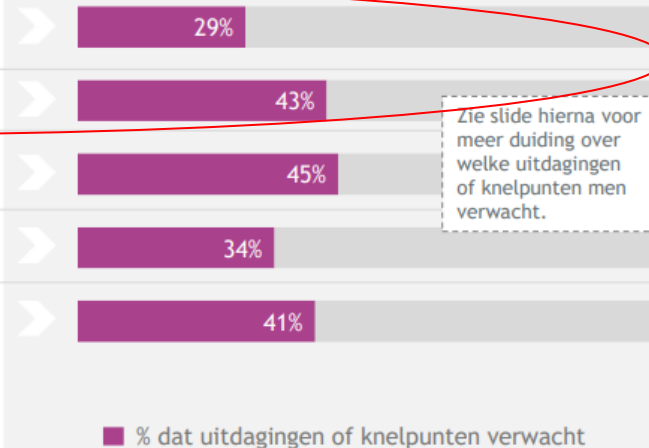
De belangrijkste plannen zijn marketing gerelateerd; (online) zichtbaarheid verbeteren en nieuwe klanten vinden

Ook plannen rondom product/dienst worden vaak genoemd (nieuw of aanpassen)

TOP 5 Belangrijkste plannen voor de komende 6 maanden



Verwacht je hierbij uitdagingen of knelpunten?



Sector:

- > Het *verbeteren van de (online) zichtbaarheid* wordt relatief vaker genoemd door ondernemers uit detailhandel (32%), groothandel (35%), persoonlijke dienstverlening (27%) en cultuur, sport en recreatie (26%).
- > *(Marketing)acties om nieuwe klanten te vinden* wordt relatief vaker genoemd door ondernemers uit de persoonlijke dienstverlening (27%).

Vraag: Welk(e) plan(nen) zal/zullen naar verwachting in de komende 6 maanden het belangrijkste zijn binnen jouw bedrijf? - meerdere antwoorden mogelijk /

Bij welk(e) belangrijkste plan(nen) verwacht je tegen uitdagingen of knelpunten aan te lopen?

Basis: n=1255 (ondernemers die minimaal één plan hebben) - percentering op basis van totaal aantal ondernemers

Ondernemers verwachten verschillende uitdagingen tegen de komen bij de uitvoering van hun plannen

Veelgenoemde uitdagingen zijn: concurrentie, kennis, kosten, tijd en energie

Welke uitdagingen of knelpunten verwacht je tegen te komen bij het uitvoeren van deze belangrijkste plannen?

(Online) zichtbaarheid van mijn bedrijf verbeteren

- 'Website heeft veel werk nodig.'
- 'Je hebt dit niet helemaal zelf in de hand. Je kan alles goed doen, maar je bent wel afhankelijk van de algoritmes van Youtube, Facebook e.a., en mensen die gaan reageren op jouw content.'
- 'Kennis met betrekking tot social media.'
- 'De kosten hiervoor zijn aanzienlijk.'
- 'Te weinig verstand van deze zaken.'
- 'Effect lastig te meten.'
- 'Moeilijkheidsgraad van onze complexe website.'

(Marketing)acties om nieuwe klanten te vinden

- 'Digitale weg is voor mij lastig te vinden.'
- 'Lastig om vooraf te weten welke investering ook echt nieuwe klanten zullen opleveren.'
- 'Te veel concurrentie, en te weinig werk!'
- 'Er zijn groter spelers op de markt die veel reclame maken.'
- 'Weinig creativiteit en beperkte mogelijkheid om een derde hiervoor in te huren.'
- 'De hoge marketingsacties-kosten.'
- 'Moeite met de juiste doelgroep aanspreken.'

Geheel nieuw product/dienst op de markt brengen

- 'Tijd die nodig is om dit snel op de markt te brengen.'
- 'Mijn scholing schiet te kort om vlot te ontwikkelen.'
- '(Voor)financiering en benodigde investeringsruimte.'
- 'Klanten voor de nieuwe dienst genereren.'
- 'Nieuw product betekend dat we er veel energie in moeten steken.'
- 'Processen extern en intern uitrollen (change).'

Nieuwe samenwerking(en) aangaan

- 'Uitwerken samenwerkingsverband: contract, financieel enz.'
- 'Eerst partner vinden. Daarna verstand brengen. Dat kost een hoop energie.'
- 'Overtuiging en vertrouwen opbouwen voor samenwerking per se.'
- 'Vindt het moeilijk om te vinden.'
- 'Moeite met de juiste doelgroep aanspreken.'

Mijn product of dienst aanpassen

- 'Kan klanten kosten.'
- 'Kosten, looptijd van ontwikkeling, regelgeving.'
- 'Het is best een uitdaging om in deze tijd nieuwe samenwerkingspartners te zoeken en activiteiten te ontwikkelen en om acquisitie te doen, daar zitten de uitdagingen.'
- 'Vraagt veel flexibiliteit van bestaand personeel.'

→ Algemene uitdagingen of knelpunten

Overall noemen ondernemers vaak de volgende uitdagingen of knelpunten:

- Concurrentie
- Klanten behouden / Nieuwe klanten winnen
- Kennis online mogelijkheden
- Veiligheid bij digitalisering
- Vinden van de juiste partners
- Ontwikkelingen omtrent coronavirus
- Tijd / Energie
- Financiering / Kosten

Door de ooggharen heen kan je lezen dat de digitale vaardigheden van ondernemers onvoldoende zijn.

Als werkplaatsen zou je bijvoorbeeld een hele praktische (online) training kunnen aanbieden, die naadloos doorloopt in een maatwerk advies.

Belangrijkste plannen komende 6 maanden

(Online) zichtbaarheid van mijn bedrijf verbeteren	18%
(Marketing)acties om nieuwe klanten te vinden	14%
Geheel nieuw product of dienst op de markt brengen	8%
Nieuwe samenwerking(en) aangaan	8%
Mijn product of dienst aanpassen	7%
(Marketing)acties om bestaande klanten te behouden	6%
(Meer) gebruik maken van digitale mogelijkheden (digitalisering)	6%
Kostenbesparingen realiseren (bijv. op reiskosten, energie)	6%
Kennis van mijzelf en/of medewerkers vergroten	6%
(Marketing)acties om op een andere doelgroep of klantgroep te richten	5%
(Meer) thuiswerken	5%
Mijn product of dienst via een ander (verkoop)kanaal aanbieden	5%
Interne (bedrijfs)processen beter of efficiënter maken	4%
Gebruik maken van financiële regelingen van de overheid	4%
Een investering uitstellen	3%
Ander werk (erbij) zoeken (bijv. in loondienst)	3%
Geen of minder salaris/vakantiegeld uitkeren	3%

Bedrijfsreserves aanspreken	3%
Onderhoud of verbouwing doen aan mijn bedrijfspand	2%
Extra geld of kapitaal in bedrijf brengen (bijv. externe financiering, eigen geld ingelegd)	2%
Een investering doen	2%
Andere software gebruiken of aanschaffen	2%
Nieuwe (tijdelijke) medewerker(s) in dienst nemen	2%
Duurzamer worden (bijv. energie, materiaal, afval, mobiliteit)	2%
Aanpassingen doen aan de werkomgeving, bedrijfspand of kantoorruimte voor de 1,5 meter afstand	1%
Betalingsregelingen treffen	1%
Met andere leverancier(s) werken	1%
Beëindigen of verkopen van mijn bedrijf	1%
Andere hardware / apparatuur gebruiken of aanschaffen	1%
Contracten van medewerkers beëindigen of niet verlengen	1%
Een nieuw bedrijf starten	1%
Een extra of andere vestiging openen	1%
Geen plannen voor de komende 6 maanden	26%

KVK kwalitatief onderzoek ondernemen en corona

KVK kwalitatieve onderzoek 'ondernemerschap & corona':

- Ondernemers denken niet graag aan stoppen en zeker niet aan faillissement.
- Praten over stoppen is omgeven met weerstand, boosheid, angst en schaamte.
- Ondernemers zijn doorzetters en gaan soms langer door dan verstandig is.
- Aantal bedrijven met schuldenproblematiek zal in het komende half jaar naar verwachting toenemen met het terugbrengen van de steunmaatregelen.
- Veel ondernemers zien geld als een redmiddel. Onze ervaringen aan de telefoon met de comebacklijn en coronaloket laten zien dat de problematiek vaak veel dieper gaat, zowel zakelijk als privé komen dan hele persoonlijke en ook schrijnende verhalen naar boven.
- In het kwalitatieve onderzoek wordt KVK gewaardeerd om de objectieve overheidsinformatie over maatregelen en financiële regelingen. Ook is er interesse in verhalen van andere ondernemers en tips van experts.
- Bij doorvragen blijkt er veel behoefte te zijn aan een persoonlijk gesprek met advies op maat. Zolang het maar maatwerk, praktisch, concreet, snel en kosteloos is.

Deze dia geeft een opsomming van mogelijke haakjes om ondernemers te benaderen/interesseren.
De ervaring leert dat mensen eerder veranderen vanuit urgentie dan vanuit inzicht/overtuiging.

TOZO klankbordgroep kwalitatief onderzoek

Kwantitatief onderzoek in augustus door ZZP.nl, ONL, FNV i.s.m. ministerie van SZW onder 6.300 zelfstandig ondernemers:

- 94% wil ondernemer blijven en daar ook goede mogelijkheden voor te zien.
- 12% geeft aan zich als ondernemer op andere activiteiten te willen richten.
- 6% geeft aan het bedrijf te willen beëindigen en als werknemer verder te willen.
- 57% kijkt positief naar de toekomst, indien de omstandigheden zijn verbeterd.
- 43% verwacht dat er veranderingen en aanpassingen noodzakelijk zijn:
 - 47% heeft inkomensondersteuning nodig tijdens het veranderproces en 10% bedrijfskapitaal.
 - 40% heeft geen behoefte aan hulp bij deze verandering.
 - 26% kan hulp bij ondernemerschap gebruiken.
 - 6% bij stoppen.
 - 6% bij loopbaanoriëntatie.



KVK
Adviesdagen
- Ondernemen online

KVK Adviesdagen

- 23 november: Start
- 24 november: Online ondernemen
- 25 november: Zwaar weer
- 26 november: Innovatie

Blijf in business: onderneem online!

10:00 – 10:45 Kansen door online ondernemen (45 min.)

Hoofdgast: Annic ten Duis

Infotafel: Wat komt er uit onderzoek KVK / EZK? Herkennen ondernemers dat?

Vraaggesprek Digitale werkplaats, met een ondernemer die via de werkplaatsen geholpen is!

Interactie: Polls / chat / vraag van ondernemer behandelen

Themasessies (30 min + vraag-maar-raak met de ondernemer na de sessie)

11:30 – 12:00 Je dienst online aanbieden

- Erik Mathlener (Storymanagement)
- Ewoud de Bruijn (Online meditatieleraar.nl)

12:30 – 13:00 Webshop

- Reinier de Jonge (Frank BV)

13:30 – 14:00 Online klanten vinden en binden

- Jurgen Wissink (Terrasjebestellen.nl)

'Digitale stand'

The screenshot shows a web browser window with the URL `transmision.invitado.nl/demo-1`. The page features a pink header with the word 'TRANSMISIÓN' and navigation buttons for 'Moderation', 'Audio / video settings', 'Helpdesk', and 'Logout'. A 'CLOSE' button is visible in the top left.

The main content area is titled 'About Velocity' and includes a video player for 'Cancún, Mexico'. Below the video, there are sections for 'Contacts' (listing Michiel Droog and Kaj de Waal), 'Websites' (www.invitado.nl), and 'PDF downloads' (Klik hier voor de test PDF).

At the bottom, a 'NEXT UP' section displays the next session: '14:20 Plaza' (WATCHING NOW) and '16:45 +29841 min Breakout keuze' (NEXT UP).

On the right side, a dark sidebar contains navigation tabs for 'CHAT', 'Q&A', 'POLLS', and 'HANDOUTS'. Below these are buttons for 'Groups' and 'Participants'. A list of participants is shown, including Antoine Veldhoven, bas luidkeels.events, Chris Pelt, Julian Streuper, Lodewijk Bovy - van Vugt, Michiel Droog, Sjoerd van den Dool, and Tim Smid.

Vraag

- Chat
- Doorverwijzen
<https://www.wijzijnkatapult.nl/digitale-werkplaatsen/digitale-werkplaatsen/>
- Cases zijn altijd welkom!
- Communicatie toolkit
- Ideeen?



Online
Workshops
Algemeen + accountants

Digitaal ondernemen, juist nu!

- Duur: max 1,5 uur

Wie zijn de sprekers?

- Verkopen: zo kan het ook | Op verrassende wijze, en tot in alle details, heeft Hans Engelsma van Goets zijn autobedrijf gedigitaliseerd om de klant een super-ervaring te geven.
- Trends in online marketing | Tonny Loorbach, eigenaar Internet Marketing Universiteit (IMU) laat zien hoe je bij de juiste, in plaats van bij zoveel mogelijk personen komt. Hij laat zien welke beïnvloedingstechnieken jij kunt gebruiken om van je klanten superfans te maken.
- Medisch materiaal realtime lokaliseren | Gery Pollet ontwikkelde, als IoT-startup, een manier om realtime medisch materiaal te lokaliseren binnen een ziekenhuis. Hij gebruikt daar bluetooth voor, in een AWS-platform. Hij geeft bespreekt graag de kansen voor andere branches, zoals transport, retail, bouw of industrie.
- MKB Digital Workspace | Ellen Spitshoven is accountmanager van MKB Digital Workspace. Zij stimuleren de samenwerking tussen mkb-ondernemers met techstudenten.



<https://www.mkbdigitalworkspace.nl/agenda/onlineworkshop>

Voorbeeld holografisch filmpje (Goets):

<https://youtu.be/sxJoKsLXT4Y>

<https://youtu.be/kkrk3nfVwbs>



Zwaar weer loket
En warme door-
verwijzing naar werkplaatsen

KVK

www.kvk.nl/zwaar-weer/ en doorverwijzingen

Afspraken voor warme doorverwijzing Route 2 ‘Aanpassen’, zie <https://www.kvk.nl/advies-en-informatie/zwaar-weer/>:

1. KVK maakt gebruik van de netwerkkaart om warm door te verwijzen (<https://www.wijzijinkatapult.nl/digitale-werkplaatsen/digitale-werkplaatsen/>)
2. Marjolein zoekt uit of er aanvullende informatie nodig is, zodat doorverwijzers nog beter beeld hebben van wat specifieke werkplaats te bieden heeft, denk aan beschrijving in 5-10 regels van de meerwaarde voor de ondernemer.
3. Verwacht wordt dat wanneer Contactpersoon en toezeggen dat binnen 24 uur contact wordt opgenomen met ondernemer.

Integrale dienstverlening van KVK programma zwaar weer



Contactgegevens

Marjolein Smit

marjolein.smit@kvk.nl

06 50 819 259