**Meer klanten, hogere omzet, beter vindbaar**

Wist je dat Nederlandse ondernemers wereldwijd bekend staan als goede starters? Toch blijven ze achter ten opzichte van hun collega’s in andere Europese landen als het gaat om groei. De oorzaak hiervan is vaak te vinden in de razendsnel ontwikkelende digitalisering waar iedere organisatie vroeg of laat mee te maken krijgt. Voor ondernemers liggen hier volop kansen, maar ja, hoe pak je dat aan als mkb-bedrijf? Waar begin je? En belangrijker nog: waar haal je de tijd, de kennis en het geld vandaan om een volgende stap te zetten?

**Digitalisering, waarom?**

Digitalisering is uiteraard geen doel op zich maar een hulpmiddel. Het kan je helpen bij het verbeteren of vernieuwen van je product, dienst of je bedrijfsvoering. Om meer klanten te bereiken bijvoorbeeld. Of beter te weten wat je klanten willen door data te gebruiken.

Uit onderzoek van de Kamer van Koophandel blijkt dat ongeveer 33% van de ondernemers ervan overtuigd is dat hun bedrijf moet veranderen of vernieuwen om te kunnen groeien of de concurrentie bij te blijven. En dat digitalisering daarbij een belangrijke rol speelt. Maar toch gebeurt dat vaak niet, want investeren kost tijd, energie en geld. Dat wil je uiteraard zo efficiënt mogelijk uitvoeren. Als ondernemer beschik je niet altijd over alle benodigde kennis en vaardigheden en de waan van de dag krijgt dan al snel voorrang.

**Digitale Werkplaats**

Het programma ‘Versnelling digitalisering MKB’ van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat helpt hierbij: door ondernemers en studenten ICT, Online Marketing en Communicatie & Media Design samen te brengen in een Digitale Werkplaats.

Het begint met een incheck: studenten uit het mbo, hbo en wo analyseren de vragen en wensen van ondernemers vanuit hun eigen opleidingsniveau en presenteren vervolgens een pasklaar advies. Dat kan gaan over:

* Online sales & marketing
* Data
* Automatisering

**Enkele voorbeelden van oplossingen die studenten kunnen bieden zijn:**

* Het ontwikkelen van een online marketingplan: welke digitale oplossingen zijn voor jouw bedrijf het meest effectief?
* Het analyseren van de effectiviteit van je website en advies geven over verbeteringen.
* De efficiency van je bedrijf vergroten en de klanttevredenheid verbeteren met behulp van data-analyse van je klantgegevens.
* Een helder dashboard ontwikkelen voor de presentatie van ingewikkelde financiële data, zodat iedereen op de werkvloer in één oogopslag ziet hoe het project ervoor staat.



**Voordelen Digitale Werkplaats**

Het is een plek waar de tijd genomen wordt om te achterhalen waar je onderneming het meeste baat bij heeft. En waarbij de kennis en het oplossend vermogen van studenten optimaal wordt toegepast. Ze staan er tijdens hun project niet alleen voor; een team van docenten en experts geeft professionele begeleiding. Zo weet je zeker dat er aan het eind van het project een kwalitatief goede oplossing opgeleverd wordt. Laagdrempelig, dichtbij en tegen schappelijke kosten dus.

**Praktijkvoorbeeld: Hoe Kanters haar klanten lagere kosten en minder storingen kan bieden dankzij slimme data**

Toen Kanters bekend raakte met de mogelijkheden van data, viel het kwartje: periodiek onderhoud aan rioolgemalen kan veel slimmer en veel goedkoper. Ze werden direct enthousiast en wilden weten: *"Hoe kunnen we onze klanten helpen met lagere onderhoudskosten én lagere storingskansen, door het onderhoud aan rioolgemalen risico- en datagestuurd uit te voeren?"* Er is bij de klant van Kanters voldoende data, vanuit verschillende stromen, aanwezig. Kanters zou hier graag mee aan het werk gaan, maar heeft zelf te weinig kennis, software, hardware en budget in huis. Driven By Data biedt uitkomst met het Data Lab, verzorgd door het JADS. Een student, begeleid door twee docenten, gaat nu de data van Kanters koppelen, bewerken en modelleren. Als het datamodel straks klaar is, zullen ze met de klant om tafel om de risicoprofielen door te nemen, en de onderhoudsintervallen hier op aan te passen.



Het JADS is nog volop bezig met de data van Kanters. Sander Verhagen verwacht er veel van. Als je een klant meer efficiëntie én minder risico op storing kunt bieden, dan bouw je vertrouwen. Zo is de kans op nieuwe onderhoudscontracten weer groter.