

Ervaring vanuit de praktijk



Tessa Renkers
Projectleider
Trenkers@hhs.nl



Haaglanden
MKB Digiwerkplaats

De brug tussen jouw digitaliseringsvraag en het onderwijs



Storytelling en Communicatiekanalen

Het verhaal van de MKB Digiwerkplaats Haaglanden

De MKB Digiwerkplaats Haaglanden bestaat nu 2 jaar
Daarvoor al betrokken bij als kwartiermaker

Van niets naar waar we nu staan

Wat is het doel van de MKB Digiwerkplaats?

Welke stappen gezet om te komen tot waar we nu staan?

Mijn ervaring: Wat werkt wel? Wat werkt niet?

Resultaten t/m jaar twee

 MKB Digiwerkplaats



221

Gematchte
studentenprojecten



29

Betrokken docenten



± 800

Studenten gekoppeld
aan opdrachten



607

Nieuwsbrief abonnees

Wat is een Digitale Werkplaats?



DATA



ONLINE MARKETING
& SALES



AUTOMATISERING

- De MKB Digitale werkplaatsen willen een brug slaan tussen het brede mkb (2-50 medewerkers) en kennisinstellingen.
- **De werkplaatsen helpen ondernemers om stappen te zetten op het gebied van digitalisering door studenten te laten leren in de praktijk.**
- Ondersteuning en advies op het gebied van: online sales en -marketing; Data driven business en kantoor automatisering.
- Georganiseerd in de vorm van publiek private samenwerking (pps) van onderwijs, overheid en bedrijfsleven.
- Landelijke dekking MKB Digitaliserings werkplaatsen



MKB Digiwerkplaats brengt onderwijs en bedrijfsleven samen



Rabobank



mborijn//land



DE HAAGSE HOGESCHOOL



MKB Digiwerkplaats

Werkwijze van de werkplaats



Die ondernemer, hoe bereik je die dan?

Waar begin je?

Welke kanalen?

Hoe zorg je dat je herkenbaar bent?

Welke tone of voice?

Welke boodschap?

Wie is je doelgroep?



Haaglanden
MKB Digiwerkplaats

De brug tussen jouw digitaliseringsvraag en het onderwijs

Welke stappen gezet om te komen tot waar we nu staan?

Website

LinkedIn

Kanalen van partners

Maarja, wat zet je daar dan op?

Wat is onze kracht?

Laagdrempelig, geen kosten, leuk om samen te werken met studenten, out of the box

Waar zitten ondernemers op te wachten? → Gebrek aan tijd, geld en kennis

Als je zegt: 'Kom maar met je digitaliseringsvraag?'. Dan gebeurt er niets.

Waar hebben ondernemers behoefte aan?

Aanbod: Hoe concreter hoe beter!

Online
Marketing &
Communicatie

MKB Business
Innovation
Challenge

Innovatie
Advies

AVG

Digital veilig
ondernemen

Laat data voor
je werken

Business
Process
Innovation

Website
optimalisatie

App
development

- Wie?
- Wat?
- Waar?
- Waarom?
- Wanneer?
- Hoe?

**Ondernemers hebben vaak geen idee wat ze van studenten kunnen verwachten*

Voorlichten, inspireren en Verbinden



WEBSITE MET
CONCRETE PROJECT
AANBOD



VOORBEELDEN VAN
PROJECTEN



SOCIAL MEDIA



SAMENWERKING MET
PARTNERS EN
ANDERE INITIATIEVEN



MAANDELIJKSE
NIEUWSBRIEF



ONDERNEMERS
EVENEMENTEN



VRIENDEN
PROGRAMMA

Reacties ondernemers



"De creatieve uitkomst van de 2-daagse sessie heeft ons echt verrast. Doordat de deelnemers onbevangen en met een andere blik naar onze uitdagingen keken, hebben wij waardevolle inzichten gekregen. Voor herhaling vatbaar."

 Sylvester van Oel • 1st
Bedrijfs eigenaar bij Cycle and the city en medewerker bij politie Den Haag.
1mo • 🌐

Samenwerken met studenten van [ROC Mondriaan](#). Studieopdracht betrof marktonderzoek doen naar Cycle and the city. Grote dank aan deze frisse jonge generatie. Leren en genieten van studenten. Op naar de volgende les 😊

[See translation](#)



Wilfred van Luijk van Holland Campers deed mee aan het project 'Online Customer Journey' met studenten van ROC Mondriaan. "Holland Campers is een jong bedrijf dat zich richt op de verhuur van luxe campers. Wij werken graag met jonge mensen/studenten omdat zij niet gehinderd zijn door vaste patronen en vragen durven stellen. Waarom doe je het zus of zo? Jongere mensen kijken naar je bedrijf door een andere bril. And last but not least; de jeugd van nu zijn je klanten van later. Altijd handig om te weten hoe je die moet benaderen c.q. boeien om conversie te creëren. Voor mij is een bezoek aan jullie opleiding een uitje!" Ondertussen heeft Wilfred zich aangemeld voor een vervolgproject op het gebied van digitaal veilig ondernemen.

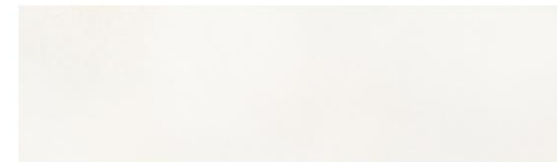


Waarom een vriendenprogramma?

Heel simpel:

Omdat persoonlijk contact het beste werkt.

Wij hebben onze vrienden nodig om ons network en onze bekendheid uit te breiden.



**WE DON'T DO BUSINESS
WITH COMPANIES. WE DO
BUSINESS WITH PEOPLE.**

SIMON SINEK

PICTUREQUOTES.COM



PICTUREQUOTES



**SUCCESSING IN
BUSINESS IS ALL ABOUT
MAKING CONNECTIONS**

RICHARD BRANSON

PICTUREQUOTES.COM



PICTUREQUOTES

Wat werkt wel, wat werkt niet?

Wat werkt

Hoe concreter hoe beter: Wat heb je te bieden?
Wat levert het op? Wat vraag het van ondernemers?

Persoonlijke verhalen

Persoonlijke contact

Digidaisy

Met studenten aansluiten bij ondernemers
evenementen

Wat werkt niet

Brede MKB = brede doelgroep = lastig

Kom maar op met je digitaliseringsvraag?

Koppelen zonder matchmaking en verwachting management

Communiceren via kanalen van partners werkt wel,
maar is niet eenvoudig

Junior accountants van ROC Mondriaan tijdens Den Haag Onderneemt

