

Volg de Marketingroute op weg naar succes

Als ondernemer speelt u in op de behoeften van uw klanten: u wilt uw dienst of product verkopen. Maar wensen van klanten veranderen en nieuwe aanbieders begeven zich op uw markt. U moet dus blijven nadenken over wat u waar en aan wie verkoopt. Daarom is het belangrijk de behoeften van uw klanten geregeld te peilen. Of op zoek te gaan naar nieuwe klanten op andere plaatsen dan waar u nu actief bent. Dat is lang niet eenvoudig. Zeker niet in deze economisch, uitdagende tijd. Herkenbaar? De Marketingroute helpt u nog meer klanten voor u te winnen.

De Marketingroute bestaat uit een gevarieerd dienstenaanbod dat u helpt om uw klantenkring te verbreden en de wensen van uw klant opnieuw te peilen. Aan de hand van deze route stelt u zichzelf vragen als:

- hoe onderscheid ik mij van mijn concurrent?
- waar ligt de behoefte van mijn klant op dit moment?
- voor wie is mijn product nog meer interessant?

De Marketingroute ondersteunt u dus bij het – opnieuw – in kaart brengen van uw markt en doelgroep. Zo bent u de concurrent telkens een stap voor en zet u uzelf op de kaart.

De Marketingroute

In vijf stappen naar succes

De Marketingroute kent vijf mogelijkheden voor startende en groeiende ondernemers in Noord-Brabant en Zeeland om hun marketingstrategie helder te krijgen en kenbaar te maken aan de klantenkring. Als ondernemer kunt u de route kiezen die het beste bij uw behoefte past.

- 1 Workshops en trainingen
- 2 Eén-op-één advies
- 3 Leren van elkaar
- 4 Vertrouwenspersoon
- 5 De markt op

De contactgegevens van de organisaties vindt u op [pagina 3](#).

De Marketingroute

1. Workshops en trainingen

Als u vooral kennis wilt opdoen over het opzetten van een marketingplan en alle marketinginstrumenten wilt **verkennen**, dan is het volgen van workshops en trainingen voor u de aangewezen weg om in te slaan.

De Kamer van Koophandel en Syntens bieden in vrijwel alle regio's workshops en trainingen aan die u helpen bij het vinden

Seminar

Seminar over marketing

Een goed startpunt is het seminar over marketing van de Kamer van Koophandel. Hier maakt u kennis met de spelregels van effectieve marketing. Enkele aspecten die aan bod komen:

- Marktonderzoek
- Onderscheidend vermogen
- Markt: segmentering en doelgroep
- Marktontwikkelingen: trends, kansen, bedreigingen
- Klanten: koopmotieven, klantenbinding, relatiebeheer
- Concurrentie
- Marketingmix: product, prijs, promotie, plaats en personeel

en binden van klanten. Het gaat hier om algemene seminars over marketing, maar ook over meer specifieke onderwerpen als het positioneren van uw product. Hieronder vindt u twee voorbeelden.

Nieuwsgierig? Kijk dan bij de **seminars van de Kamer van Koophandel Zuidwest-Nederland** of de **seminars van de Kamer van Koophandel Brabant**.

Workshop

Meer verkopen door effectief communiceren

Als MKB-ondernemer heeft u producten en diensten voor uw klanten ontwikkeld, maar hoe krijgt u ze verkocht? Wat is het overtuigende verhaal waardoor ze voor u kiezen, en niet voor uw concurrent? En hoe kunt u dat verhaal effectief communiceren? Antwoorden op deze vragen krijgt u in deze workshop over de positionering van uw product of dienst. U gaat direct aan de slag om uw propositie vast te stellen.

De workshop is ontwikkeld door Syntens. Aanmelding verloopt via de Kamer van Koophandel.

2. Eén-op-één advies

Als u vooral **advies** wilt over uw marketingplan of marketingstrategie, dan is één-op-één advies voor u de juiste route.

Syntens kan u helpen met het vermarkten van uw innovaties door het geven van één-op-één advies. Bij deze organisatie werken adviseurs die u helpen met innovatievraagstukken waaronder het ontwikkelen van uw marketingstrategie. Het helpt u in te spelen op signalen in de markt en met het verkrijgen van inzicht in uw eigen situatie. Syntens zet zich in voor MKB'ers die ervoor openstaan om alleen, of samen met anderen nieuwe business te ontwikkelen.

Bent u zo'n ondernemer? Kijk dan eens bij het **aanbod van Syntens**.

3. Leren van elkaar

Wilt u vooral **ervaringen** uitwisselen met collega-ondernemers? Kies dan voor bijeenkomsten waar u met andere ondernemers in gesprek gaat en kennis deelt.

Er zijn natuurlijk meer ondernemers die zich willen verbeteren in het vinden en behouden van hun klanten. Daarom bestaan er bijeenkomsten waar ondernemers hun kennis delen. Tijdens deze bijeenkomsten wisselen ondernemers in de regio ervaringen uit, bespreken zij cases en helpen zij elkaar met hun marketingaanpak. Door kennis en kennissen te delen word je samen beter.

Ontdek hoe u van andere ondernemers kunt leren en informeer telefonisch bij **Syntens**, **Kamer van Koophandel Zuidwest-Nederland** of **Kamer van Koophandel Brabant**.

4. Vertrouwenspersoon

Als u vooral één-op-één wilt **klankborden** met een ervaren ondernemer, sta dan even stil bij een vertrouwenspersoon.

Als starter of groeier kunt u veel hebben aan de kennis van ervaren ondernemers. Zij zijn vaak ook succesvol geweest doordat ze een solide marketingaanpak hebben gekozen. Daarom kunt u hen inschakelen als vertrouwenspersonen. Bij het Ondernemersklankbord (OKB) komt u deze personen tegen. Daar wordt u gekoppeld aan een ervaren ondernemer in uw regio die u verder helpt met uw marketingaanpak. Hij of zij kan u bijvoorbeeld helpen bij het nadenken over de juiste marketingstrategie. Heeft u interesse in koppeling aan een vertrouwenspersoon? Meld u dan bij de **regionale contactpersoon van het Ondernemersklankbord** voor meer informatie.

5. De markt op

Als u uw marketingroute al helemaal heeft uitgedacht, maar u zoekt **praktische hulp**, dan helpen wij u op weg.

Weet u al precies hoe uw marketingplan eruit moet komen te zien en hoe u de markt gaat benaderen? Dan is het tijd om praktische hulp in te schakelen. U heeft dan bijvoorbeeld visitekaartjes, briefpapier of een website nodig. Of u zoekt ondersteuning bij het organiseren van een klantevent. De Kamer van Koophandel en Syntens weten waar u commerciële partijen kunt vinden en weten ook waar u op moet letten bij het maken van een selectie uit het aanbod.

Neem telefonisch contact op met: **Syntens**, **Kamer van Koophandel Zuidwest-Nederland** of **Kamer van Koophandel Brabant**.

Wie zit er achter de Marketingroute?

De Marketingroute is ontwikkeld door deze organisaties:

Syntens

Syntens is er voor ondernemend Nederland. Dankzij een groot netwerk van MKB-ondernemers, innovatie-experts, kennisinstellingen, brancheorganisaties en overheidsinstanties is Syntens in staat de juiste verbindingen te leggen om innovatie te stimuleren en te versnellen. Vanuit Syntens werken zo'n 250 innovatieadviseurs in alle regio's, die MKB-ondernemers helpen met advies en inspiratie. Dit doet Syntens veelal kosteloos, dankzij het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie.

Syntens

www.syntens.nl
e-mail: info@syntens.nl
tel: 088 444 0222

Syntens heeft in Noord-Brabant en Zeeland vestigingen in Eindhoven, Breda en Middelburg.

Ondernemersklankbord

Het Ondernemersklankbord ondersteunt het Midden- en Kleinbedrijf in Nederland. Het klankbord geeft adequate, snelle en praktische adviezen over bedrijfsontwikkeling en bedrijfsbegeleiding. Ruim driehonderd ondernemers en oud-professionals helpen jaarlijks zo'n drieduizend ondernemers met vragen in de startfase van hun bedrijf, met doorontwikkelen of met bedrijfsovername of bedrijfsbeëindiging. Vanuit eigen ervaringen helpen de leden van het klankbord ondernemers met het meedenken op bepaalde momenten of tijdens kritieke processen.

Ondernemersklankbord

www.ondernemersklankbord.nl

OKB Zeeland

George Lernout
e-mail: lerno@zeelandnet.nl
tel: 06 102 523 39

OKB West-Brabant

Kees de Grijp
e-mail: cddegrijp@wanadoo.nl
tel: 0161 433 644

OKB Midden-Brabant

Wim Lagemaat
tel: 06 401 718 86

OKB Oost-Brabant

Louk de Smit
e-mail: louk@desmit.eu
tel: 0412 657 309

Kamer van Koophandel Zuidwest-Nederland en Kamer van Koophandel Brabant

Als onafhankelijke instantie stimuleert de Kamer van Koophandel (KvK) succesvol en vernieuwend ondernemerschap en bevordert ze een gunstig ondernemersklimaat. Enerzijds door het Handelsregister actueel en toegankelijk te houden. Anderzijds door voorlichting te geven aan ondernemers over praktische bedrijfsvoeringzaken. Maar ook door op te komen voor de economische belangen van ondernemers bij de lokale, regionale en landelijke overheid. Omdat de KvK door heel Nederland fysiek aanwezig is, kan zij als geen ander regionale en lokale prioriteiten in kaart brengen en passende activiteiten ontplooiën om de economie te stimuleren.

Kamer van Koophandel Zuidwest-Nederland

www.kvk.nl/zwn
e-mail: zuidwest@kvk.nl
tel: 0118 673 500 (Middelburg)
tel: 076 564 68 00 (Breda)

Kamer van Koophandel Brabant

www.kvk.nl/brabant
e-mail: info@brabant.kvk.nl
tel: 040 232 39 11 (Eindhoven)
tel: 013 467 07 07 (Tilburg)
tel: 073 680 68 06 (Den Bosch)

De Marketingroute wordt ondersteund door elf organisaties in Brabant en Zeeland die de dienstverlening aan innovatieve, startende en groeiende ondernemers willen verbeteren. Samen hebben zij hart voor ondernemen. Dit samenwerkingsverband is mede mogelijk gemaakt door een bijdrage uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling in het kader van OP-Zuid, van het Rijk en de provincies Noord-Brabant en Zeeland.



Provincie Noord-Brabant

