



Kerndomeinen

23 april 2012

Wil Wurtz

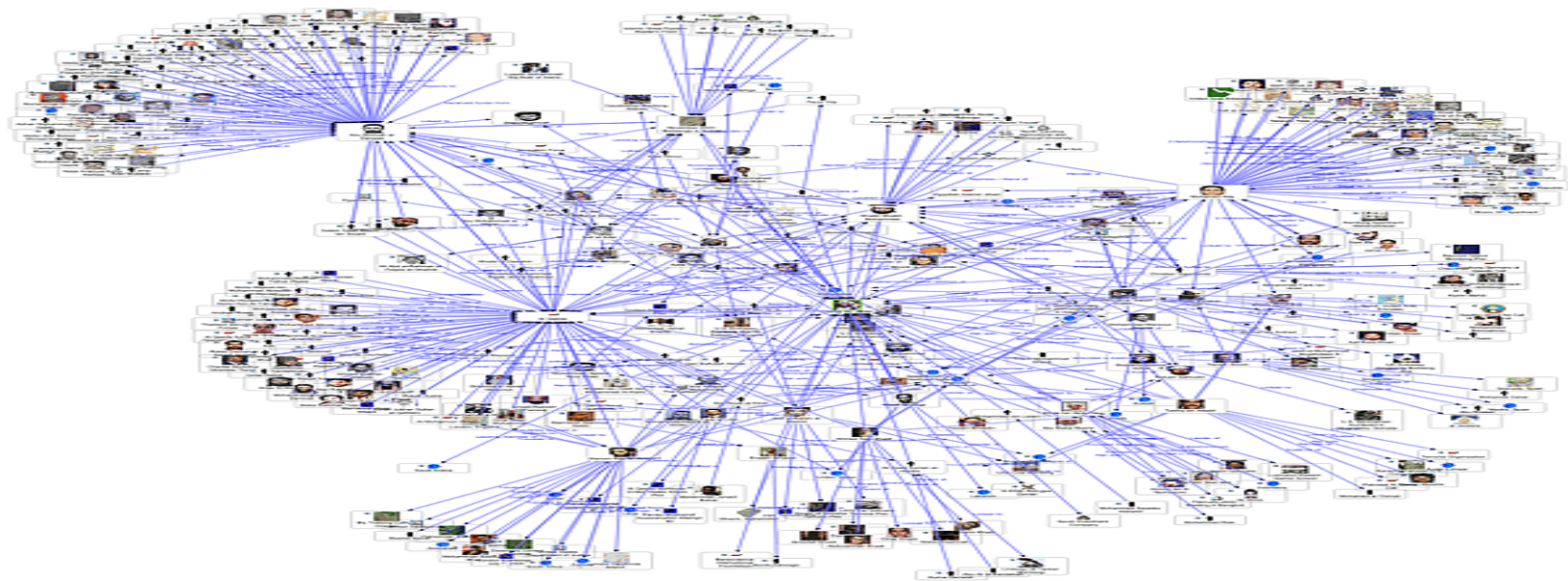
Maatschappelijke missie

Het Platform voor Klantgericht Ondernemen stimuleert een klantgericht Nederland ten behoeve van ons Bruto Nationaal Geluk (uitsluitend positieve klantervaringen) en ons Bruto Nationaal Product (succesvol ondernemende organisaties).



Strategie

Het Platform voor Klantgericht Ondernemen ontwikkelt een netwerk van ondernemers, leidinggevenden en professionals die kennis en ervaringen met elkaar delen en ontwikkelen en op een objectieve, authentieke en inspirerende wijze openstellen voor de buitenwereld.



Uitgangspunten

- Actieve ledenparticipatie
- Leden zijn klanten (“consumers”) maar participanten (“prosumers”)
- Klein deel (10-25%) van het ledenbestand kan/wil actief bijdragen. Schaalvergroting noodzakelijk voor kritieke massa.
- Groei van gebruikersleden heeft prioriteit

Kerndomeinen

Ontmoeten

- Kennis/ervaring
- Events

Onderzoeken

- Publicaties
- Research

Ontwikkelen

- Onderwijs
- Ontwikkeling

Ondersteunen

Uitgangspunten

- Actieve ledenparticipatie
- Leden geen zijn klanten (“consumers”) maar participanten (“prosumers”)
- Klein deel (10-25%) van het ledenbestand kan/wil actief bijdragen. Schaalvergroting noodzakelijk voor kritieke massa.
- Groei van gebruikersleden heeft prioriteit

Soorten leden

- Gewone leden die passief participeren
- Kernleden: leden die actief participeren in co-creatie teams
- Strategische leden die financiële en facilitaire ondersteuning leveren

Speerpunten 2012

- Activiteiten Ontmoeten verruimen naar online
- Online platform ontwikkelen
- Congres Klantgericht Ondernemen 2022
- Verbreden van basis door ledengroei

Uitdagingen korte termijn

- Werven nieuwe directeur
- Versterken bestuur vanuit bedrijfsleven
- Strategic members voor (infra)structurele ondersteuning
- Kernleden kring verbreden en verbinden

Doelstellingen 2012

- Strategic members... 4 te gaan
- Bedrijfsleden: 250 50 te gaan
- Individuele leden: 120 90 te gaan
- Spraakmakend congres met 400 bezoekers ...350 te gaan



Vind ik leuk 4

+1 3

Share 13

@Klant2022 volgen

Event powered by: PLATFORM KLANTGERICHT ONDERNEMEN

[home](#) | [doelgroep & kosten](#) | [programma](#) | [sprekers](#) | [blog](#) | [sponsors](#) | [locatie](#) | [contact](#)

Klantgericht Ondernemen 2022

Deelname vanaf €195,--

[REGISTREER HIER](#)


Woensdag 6 juni 2012
De Doelen in Rotterdam

44 0 25 1
Dagen Uren Minuten Seconde

Twitter updates


Klantgericht Ondernemen 2022
#klant2022

 wilwurtz Bob Thompson collected lessons learned on CRM in the last decade. He will share his views on June 6 [klant2022.nl](#) #klant2022 #pvko
5 days ago · [reply](#) · [retweet](#) · [favorite](#)

 wilwurtz Bob Thompson collected lessons learned on CRM in the last decade. He will share his views on June 6 [klant2022.nl](#) #klant2022 #pvko
5 days ago · [reply](#) · [retweet](#) · [favorite](#)

 wilwurtz Bob Thompson collected lessons learned on CRM in the last decade. He will share his views on June 6 [klant2022.nl](#) #klant2022 #pvko
5 days ago · [reply](#) · [retweet](#) · [favorite](#)

 wilwurtz Bob Thompson collected lessons learned on CRM in the last decade. He will share his views on June 6 [klant2022.nl](#) #klant2022 #pvko
5 days ago · [reply](#) · [retweet](#) · [favorite](#)

 wilwurtz Bob Thompson collected lessons learned on CRM in the last decade. He will share his views on June 6 [klant2022.nl](#) #klant2022 #pvko
5 days ago · [reply](#) · [retweet](#) · [favorite](#)

[twitter](#) Join the conversation

Sprekers

Zij zullen o.a. spreken

[Bekijk alle sprekers »](#)



Maurice de Hond



Paul Iske



Bob Thompson



Hoe realiseert u toekomstbestendige klantrelaties?

Het Platform voor Klantgericht Ondernemen bestaat 10 jaar; een goed moment om vooruit te blikken vanuit de kennis en ervaring van de afgelopen jaren.

Onder leiding van BNR Nieuwsradio anchorman Rens de Jong geven nationale en internationale keynote speakers antwoorden op vragen als:

- Wat heeft klantgericht ondernemen, c.q. CRM ons gebracht de afgelopen tien jaar?
- Wat staat ons te wachten: hoe zien de klant en de organisaties van de toekomst er uit?
- Wat betekent dat voor de relatie tussen klanten en organisaties?

Sponsors

SPONSOREN



MET CASES VAN O.A.



De kracht van netwerken

