Hallo allemaal,
Hierbij de opzet voor de presentatie die ik maandagavond wil houden bij de klantenpanelavond. Reacties zijn uiteraard welkom.

Qua programma had ik het volgende gedacht:

19.00 welkom en presentatie
19.15 eerste reacties plenair (ik vermoed dat er al direct veel vragen komen, dus waarschijnlijk komt dat tijdens de presentatie)
19.30 afhankelijk van de hoeveelheid aanwezigen plenair of in groepjes uiteen om te brainstormen over de campagnemogelijkheden.
20.30 afsluiting met de vraag: waar moet de volgende keer over gaan? Eerste blik op Algemene Bepalingen?

Er zijn nu 13 aanmeldingen, maar vaak komt (10)(2e) (10)(2e) onaangekondigd en dat zou voor meer mensen kunnen gelden. Ik zou het liefst groepjes van zo'n zes man hebben, maar als we maar met z'n tienen zijn blijven we gewoon in één groep. (10)(2e) onze nieuwe collega, en ik begeleiden dan een groepje. Dit is (10)(2e) vuurdoop, want ze start maandag;-)
(10)(2e) of (10)(2e), zouden jullie een paar posters willen maken die we op A1 kunnen plotten? Ik denk dan aan één poster particulier en één ondernemer met beide boodschappen. En die leuke makelaarsdingen. Dat lijkt me wel genoeg.
(10)(2e) wil jij verslagleggen en posters laten plotten? Dat kan ergens op de vijfde geloof ik als je je meldt bij iemand ((10)(2e) weet waar)

Het gaat puur om het ophalen van wat iedereen vindt en verzamelen van ideeën. Het is dan ook meer gespreksleiding dan iets anders. Ze praten namelijk vast wel.

Mogelijke vragen voor in de groepjes:
-wat roept het campagnebeeld bij jullie op?
-is het een goed idee om intermediairs in te zetten en hoe zouden we dat het beste kunnen doen?
-wanneer zou u starten met een actievere communicatie?
-waar zouden we in de communicatie rekening mee moeten houden?
-welke kanalen of middelen kan de gemeente nog meer inzetten?
-waar wilt u over worden geïnformeerd in de komende maanden?
-vindt u het een goed idee om overstappers een symbolisch kadootje (bijvoorbeeld een vogelhuisje) te geven? (beetje voorzichtig mee zijn. Niet doen als er veel gedoe is over dure communicatie)

Aandachtspunt in onze eigen communicatie:
-proberen emotie recht te doen, maar niet door mee laten slepen en zakelijk blijven. (niet uit de tent laten lokken)
-iedereen aan het woord proberen te laten komen, dus mensen actief om hun mening vragen
-geen aannames doen, want alles wordt onthouden. Alleen dingen zeggen die we zeker weten en anders zeggen dat we het navragen en erop terug komen.
-zo min mogelijk reclametermen als creatie, meeting e.d. We willen liever degelijk en betrouwbaar overkomen dan snel;-)

Groet en dank
(10)(2e)