



# SPOT035

## **Addendum** **Projectplan 2023**

# Inhoud

<b>Inleiding</b>	<b>3</b>
<b>Korte weergave initiële uitgangspunten SPOT035 (uit projectplan)</b>	<b>4</b>
Strategische doelstellingen: ambitie langere termijn	4
Kwantitatieve doelstellingen	4
Taxonomie (geholpen) ondernemers en meetbaarheid	5
<b>Bijstellen kwantitatieve en kwalitatieve doelstellingen (KPI's)</b>	<b>6</b>
Kwalitatieve doelstellingen	6
Kwantitatieve doelstellingen	6
Eindrapportage	6
<b>Geplande activiteiten</b>	<b>7</b>
<b>Rollen en inzet</b>	<b>8</b>
Rol en inzet Hogeschool van Amsterdam	8
Rol en inzet gemeente/regio	8

# Inleiding

Dit addendum op het projectplan 'SPOT035, platform voor digitale strategie' beschrijft beknopt de aanpak voor het 3de loopjaar. De opgedane ervaringen, gewijzigde samenstelling van de initiële projectgroep en daarmee samenhangende bijstelling van beschikbare menskracht en middelen, vragen om het verleggen van de focus en deels aanvullen van activiteiten en bijstelling van de invulling van noodzakelijke rollen om de gestelde projectdoelen toch te kunnen behalen. (zie jaarverslag 2022).

## Belang van de opgave

Het midden- en kleinbedrijf (mkb) vormt het economisch fundament van onze samenleving. Maar liefst 95% van de bedrijven behoort tot het micro- en kleinbedrijf. De Gooi & Vechtstreek kenmerkt zich door relatief veel zzp'ers en kleinbedrijven. Het verdienvermogen van deze bedrijven beïnvloedt daarmee de groei van onze regionale economie in grote mate. Digitalisering is een van de grote transities waar zij mee geconfronteerd worden. Digitaal 'volwassen' bedrijven zijn concurrerder en productiever.

Bedrijven die geen aansluiting vinden op de digitale transitie zijn echter kwetsbaar. Om van deze digitale transitie te kunnen profiteren zal het brede mkb in de regio snel aansluiting moeten vinden, zowel in kennis als digitale vaardigheden. De toenemende krapte op de arbeidsmarkt maken daarnaast dat arbeidsbesparende technologische en digitale innovaties in verschillende sectoren hard nodig zijn. Vanuit het belang van deze opgave is eind 2020 de MKB-Deal SPOT035 gestart.

# Korte weergave initiële uitgangspunten SPOT035 (uit projectplan)

SPOT035 is een laagdrempelig digitaal en fysiek platform dat het midden- en kleinbedrijf helpt hun digitale strategie vorm te geven. Hierbij is digitalisering geen doel op zich maar een basis voor een gezonde toekomst voor bedrijven en medewerkers. SPOT035 biedt voorlichting, helpt bij het opstellen van een digitaliseringsstrategie en begeleidt ondernemers in de stap naar de realisatie en financiering.

Daarvoor betreft SPOT035 het netwerk van 'digital frontrunners' uit de regio, studenten en kennisinstellingen. SPOT035 verbindt de bestaande initiatieven, faciliteiten, projecten, programma's en netwerken die zich lokaal, regionaal en landelijk manifesteren. Het MKB geeft aan dat zij door de bomen het bos niet meer zien en SPOT035 vervult hierin gidsfunctie.

## Strategische doelstellingen: ambitie langere termijn

Met onze partners willen we het regionale MKB versterken, toekomstbestendig en weerbaar maken. Startpunt is het helpen bij het uitdenken van een digitale strategie en de stappen te ondernemen om deze strategie in de praktijk te brengen. Daarin is het versterken van human capital in het MKB een belangrijke randvoorwaarde. Wij zijn tevreden als over 5 jaar blijkt dat SPOT035:

- Naamsbekendheid heeft bij ondernemers in de regio;
- Een toenemend aantal tevreden klanten heeft;
- Door hen beschouwd wordt als sparringpartner en betrouwbare steunpilaar in hun ondernemerschap;
- De relatie tussen onderwijs en ondernemers is versterkt, doordat zij meer stageplaatsen en praktijkopdrachten bieden, de casuïstiek van het MKB een vaste plek krijgt in het onderwijs en het aanbod voor professionals goed aansluit op de behoeften van het regionale MKB;
- Door de ondernemers en partners wordt erkend als een vaste waarde die behouden moet blijven;

- Aantoonbaar MKB'ers heeft geholpen om hun omzet te vergroten, meer klanten of opdrachten te werven, efficiënter, slimmer of veiliger te werken en/of de inzetbaarheid van personeel heeft weten te vergroten.
- In de basis heeft het project vanuit het ministerie van EZK een experimenteel en exploratief karakter: hoe bereik je de MKB'er en activeer je de MKB'er met digitalisering te starten en (structureel) verder te ontwikkelen?

## Kwantitatieve doelstellingen

Naast de kwalitatieve doelstellingen zijn er kwantitatieve doelstellingen afgesproken in termen van aantal geholpen ondernemers op verschillende niveaus van intensiviteit (van bewustzijn creëren, via advies en realisatie tot implementatietraject).

De eerste periode is bedoeld als verkennend en toetsend welke aanpak wel en niet bijdraagt aan de doelstellingen. Op basis van de ervaringen worden doelstellingen en aanpak gedurende het project herijkt.

## Taxonomie (geholpen) ondernemers en meetbaarheid

De oorspronkelijke indeling en onderscheid in fases en intensiviteit van de geboden hulp vraagt om bijstelling. De ervaring is dat het pad (customer journey) dat een ondernemer met SPOT035 naar digitalisering loopt afwijkt van de initiële indeling. De oorspronkelijke indeling is:

<b>A</b> MKB-bedrijven krijgen via een intake zicht op de kansen en mogelijkheden voor digitalisering in hun bedrijf	<b>B</b> MKB-bedrijven krijgen een advies op maat over hun digitaliseringsvraag	<b>C.</b> MKB-bedrijven implementeren advies en voeren dit uit in directe samenwerking met (een van de partners van) SPOT035	<b>D</b> Werknemers van MKB-bedrijven hebben door scholing hun digitale vaardigheden verder ontwikkeld
---	--	---	---

De praktijk is dat binnen het meetbereik van SPOT035 de volgende stappen liggen:

<b>A</b> MKB-bedrijven zijn geïnspireerd en geactiveerd en krijgen al dan niet via een intake zicht op de kansen en mogelijkheden voor digitalisering in hun bedrijf	<b>B</b> MKB-bedrijven krijgen via SPOT035 of via een van de partners van SPOT035 een verdiepende intake en/of advies op maat over hun digitaliseringsvraagstuk	<b>C.</b> MKB-bedrijven implementeren advies en voeren dit uit in directe samenwerking met (een van de partners van) SPOT035	<b>D</b> Werknemers van MKB-bedrijven hebben door scholing/workshops hun digitale vaardigheden verder ontwikkeld
---	--	---	---

Het blijkt dat ondernemers die we met SPOT035 bereiken zich vaak nog bevinden in het stadium van oriëntatie, bewustzijnsverhoging en activatie; het stadium vóór het willen van een intake gevolgd door een start met digitalisering. In principe is de kern van de doelstellingen van de MKB-deals juist deze groep te activeren. Daarbij moet ook worden opgemerkt dat de ervaring leert dat vanaf stap b) bedrijven heel goed ervoor kunnen kiezen implementatie (op een later moment), zelf of via een partner die niet bekend is bij SPOT035, uit te voeren. Ook MKB'ers die zijn geschoold/geïnspireerd via workshops en events kunnen wellicht (waarschijnlijk) overgaan tot een digitaliseringslag, zonder één van de fases a t/m c te doorlopen en dit eveneens zelf of via een andere onbekende aanbieder doen. Het vergroten van het bewustzijn van digitalisering en activatie door alle activiteiten en uitingen van SPOT035 is dus een belangrijk kwalitatief effect, dat zich lastig kwantitatief laat meten. Focus en inzet op het vergroten van het bewustzijn van nut en noodzaak van digitalisering blijft van groot belang.

De stap naar activatie (via SPOT035) blijkt uit de ervaringen van SPOT035 (en ook landelijk bij andere MKBdeals) voor veel ondernemers groot. We zullen deze stap kleiner moeten maken. Daar willen we (naast het voortzetten van de ingeslagen weg) extra activiteiten voor ontplooiën:

- Via warme ingangen van relatiemanagers van de aangesloten gemeenten, gaan de adviseurs van SPOT035 naar de individuele ondernemers toe om de activatie en implementatie te verhogen.
- SPOT035 betreft bestaande regelingen zoals de gratis digitale scan van de KvK, de RvO subsidie digitalisering en SLIM-subsidie. Door de combinatie van onze digitaliseringsvouchers met verschillende regelingen ontstaat een multipliereffect voor de ondernemer.
- Ook op de vernieuwde website van SPOT035 richten we een kennisbank verder in waarop informatie komt te staan over dit soort regelingen, maar ook informatie waarmee ondernemers zelf direct stappen kunnen zetten om bijvoorbeeld hun website te verbeteren, online vindbaarheid te vergroten, online veiligheid te vergroten, etc.
- Door middel van evaluatie interviews zal de impact van de genomen digitale stappen van ondernemers meer (waar mogelijk kwantitatief) in beeld worden gebracht.

# Bijstellen kwantitatieve en kwalitatieve doelstellingen (KPI's)

Op basis van bovenstaande herijken we doelstellingen in het project als volgt:

## Kwalitatieve doelstellingen:

- Naamsbekendheid flink blijven vergroten/ maximaliseren bij ondernemers in de regio; gericht op vergroten bewustzijn/ activering over het belang van digitalisering ('7 touches'<sup>1</sup>). Concreet via inzet De Toekomst, communicatie- en marketingbureau in Hilversum; en events;
- Een toename zien van ondernemers die via SPOT035 een digitaliseringsslag maken. Concreet via intakegesprekken via relatiemanagers gemeenten, wervingscampagnes, promotie, workshops, events;
- Door partijen (MKB'ers, bedrijvenverenigingen) beschouwd wordt als sparringpartner en betrouwbare steunpilaar in hun ondernemerschap. Concreet: steekproefsgewijs evalueren met geholpen ondernemers;
- Door de ondernemers en partners wordt SPOT035 erkend als een vaste waarde die behouden moet blijven. Dat betekent uitbouwen netwerk/ community: uitbouwen samenwerking met de ondernemersverenigingen, Rabobank, Dutch Media Week. Concreet: samen events organiseren;
- Aantoonbaar MKB'ers helpen om hun omzet te vergroten, meer klanten of opdrachten te werven, efficiënter, slimmer of veiliger te werken en/of de inzetbaarheid van personeel vergroten. Concreet: Het helpen van ondernemers door: advies vanuit SPOT035, koppelen aan partners, vouchers ter beschikking stellen, events, workshops. We zullen de impact van de hulp zichtbaar maken door bijvoorbeeld evaluatie interviews te houden met geholpen ondernemers.

## Kwantitatieve doelstellingen:

### Naamsbekendheid en activering (7 touches):

- Groei website-bezoeken van 50% tov 2022;
- Groei in social-community (50% stijging aantal volgers op LinkedIn tov 2022);
- 3000 ondernemers bereikt via diverse kanalen (7 touches): nieuwsbrieven, advertorials, bill boards, social media post, advertenties etc..

### Aantallen geholpen ondernemers:

- a. Bereikt/geïnspireerd/zicht gegeven op kansen digitalisering: 100;
- b. Verdiepende intake/ hulp: 50;
- c. Implementatie: 30;
- d. Inspiratie en activatie via scholing/ events/ workshops: 100.

## Eindrapportage

Als sluitstuk van de eerste periode van 3 jaar zal een rapportage worden opgesteld met de geleerde lessen uit het project. Dat betekent onder meer een overzicht van de ontplooide activiteiten, inzicht in de wijze waarop het MKB wel en niet overgaat tot een digitaliseringsslag, welke activiteiten hier positief aan bijdragen, wat er aan structuur en netwerk is opgebouwd, en advies over hoe SPOT035 in de jaren na 2023 kan bijdragen aan verdere stimulering van digitalisering van het MKB. Kort gezegd de lessons learned, do's and don'ts en mogelijke voortzettingsactiviteiten in het realiseren van verdere digitalisering van het MKB.

<sup>1</sup> Het is een fundamenteel marketingprincipe dat er zeven "touches" nodig zijn voordat iemand uw oproep tot actie zal internaliseren en/of ernaar zal handelen. Deze aanrakingen kunnen vele vormen aannemen:

Een fysieke verbinding, zoals een ontmoeting op een netwerkevenement, het zien van een advertentie, fysiek of digitaal, het zien van het logo, misschien als sponsor of op een brochure, het zien van uw social media berichten in een nieuwsstroom, het ontvangen van uw e-nieuwsbrief of ander e-mail marketing stuk, een telefoontje, een mond-tot-mond vermelding door een vriend of collega.

# Geplande activiteiten

De volgende activiteiten worden uitgevoerd in 2023 ten behoeve van het realiseren van de kwalitatieve en kwantitatieve doelstellingen:

- Benaderen van ondernemers om de activatie en implementatie te verhogen. Hierbij deels (60) gebruikmakend van ingangen die regiogemeenten kunnen faciliteren.
- Organiseren 6 workshops (herhaling succesvolle onderwerpen, verdieping met o.a. het onderwerp plug-&-play AI-technologie);
- Organiseren 2 grote events i.s.m. bedrijvenverenigingen (100 deelnemers);
- Podcasts met tips & tricks;
- How-to filmpjes/ webinars;
- Marketing en communicatie (inzet De Toekomst);
- Gebruik maken bestaande netwerken (actieve inzet Gemeente Hilversum en Regio-organisatie);
- Verrijking content website (input MKB-partners, eigen content, info over regelingen t.b.v. MKB);
- Inzetten vouchers voor eerste zet digitalisering.

	jan	feb	mrt	apr	mei	jun	jul	aug	sep	okt	nov	dec
Benaderen, adviseren en begeleiden ondernemers	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
6 workshops	■	■			■	■						
2 grote events		■	■	■			■	■	■	■		
Podcasts				■	■					■	■	
How to filmpjes/webinars					■	■			■	■		
Marketing & communicatie	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Contact houden bestaande netwerken	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Verrijking content website	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

# Rollen en inzet

## Rol en inzet Hogeschool van Amsterdam

De activiteiten hieronder worden uitgevoerd door de penvoerder in het project, de Hogeschool van Amsterdam.

1. Projectmanagement & contentmanagement/ accountmanagement & eventorganisatie;
2. Marketing en communicatie tbv naamsbekendheid, bewustzijn en accountmanagement/ verrijking content website/ content opstellen voor plaatsing in bestaande netwerken;
3. Intake en eerste advies/coaching/begeleiding;
4. Evaluatie impact van digitale stappen die ondernemers zetten (bv dmv interviews)
5. Ontwikkelen (onderwijs)content: filmpjes, webinars;
6. Workshops en events.

## Rol en inzet gemeente/regio

De gemeente en regio hebben een belangrijke ambassadeursrol, zeker ook om het onafhankelijke karakter van SPOT035 goed uit te dragen. Ze kunnen helpen door via de beschikbare communicatiekanalen content en communicatie-uitingen van SPOT035 te verspreiden. Actief SPOT035 uitnodigen voor vanuit de gemeente georganiseerde of bij de gemeente bekende bijeenkomsten waar ondernemers onderdeel van zijn. En concreet SPOT035 een warme ingang bij ondernemers bieden via de relatiemanagers van de verschillende gemeenten.





# SPOT035

**Addendum projectplan 2023**  
© Maart 2023