

## DIGITALE VERLEIDING IN DE PROFESSIONELE SCHOONMAAK

Definitieve programma van de VSR-Kennisdag die plaats vindt op:

**Woensdag 6 september 2017**

**Van 10.00 uur tot 15.00 uur**

**Koetshuis De Haar**

**Kasteellaan 1**

**3455 RR Haarzuilens**

De wereld digitaliseert. Ook het spel van vraag en aanbod. Webshops en online verkoop maken een sterke groei door. Gaan we in de professionele schoonmaak langzamerhand ook deze kant op? De eerste “only online” distributeurs zijn er inmiddels. En groeien jaar na jaar. Hoe ziet het speelveld van de handel en wandel in de branche er over 10 jaar uit? Experts geven u een beeld van de mogelijke scenario's en een kijkje in de digitale beïnvloedingstechnieken.

10:00– 10:30 **Ontvangst**

10:30 – 10:45 **Introductie en welkomstwoord dagvoorzitter**

*Ing. Paul Harleman*

Paul Harleman is sinds 1985 schoonmaak professional. Hij vervulde diverse nationale en internationale functies bij zowel lokale bedrijven als multinationals. Momenteel is hij verantwoordelijk voor Business Development en Applicatie bij Vileda Professional Benelux. Binnen Vileda Professional houdt hij zich onder andere bezig met het ontwikkelen van schoonmaak concepten voor algemene en specialistische toepassingen. Paul Harleman is lid van de Commissie Techniek van VSR en schrijft columns in diverse schoonmaakvakbladen.



10:45 – 11:15 **Gaat de professionele schoonmaak massaal online?**

De omzet via consumenten-webshops groeit elk jaar fors, fysieke winkels hebben het moeilijk. Hoe zit dat in de B2B markt en in het bijzonder de professionele schoonmaakmarkt? Is daar ook een (stille) revolutie gaande? Groeit de online omzet in professionele schoonmaakproducten harder dan de omzet via de traditionele weg? Hoeveel online webshops voor professionele schoonmaakartikelen zijn er inmiddels en welke daarvan verkopen alléén maar online? Bestaan de traditionele distributeurs straks nog? Wat zijn de gevolgen van de toenemende e-commerce voor de professionele schoonmaak?

Spreker

dr. T.L.J. Broekhuizen, Associate Professor Director of MSc BA Department of Innovation Management & Strategy aan de Rijksuniversiteit Groningen. Een van zijn belangrijkste onderzoeksgebieden is E-Commerce.



11:15 – 12:00 **Digitale verleiding in de professionele schoonmaak**

Waarom is een webshop blij als 5 procent van de bezoekers daadwerkelijk een aankoop doet? Een normale winkel haalt gemakkelijk zo'n 25 procent. Wat mist een winkel op internet dat een traditionele winkel wel heeft? Het antwoord is vrij eenvoudig: een verkoper kan inspelen op individuele voorkeuren en behoeften. Maar daarmee is niet alles gezegd: want waarom zou je de kwaliteiten van een topverkoper niet kunnen vertalen naar een slimme online techniek die óók inspelt op de persoonlijke voorkeuren en behoeften van webshopbezoekers?

Spreker

Dr. Maurits Kaptein, wetenschapper en ondernemer. Hij promoveerde cum laude aan de TU Eindhoven en Stanford University met zijn onderzoek naar beïnvloedingsprofielen. In 2012 verscheen zijn boek "Digitale verleiding, hoe beïnvloedingsprofielen de online marketing op zijn kop zetten"



12:00 – 13:00 **Lunch**

13:00 – 13:30 **Maak klanten van bezoekers**

Een bezoeker van je website laat een schat aan informatie over zichzelf en zijn/haar gedrag achter op je website. Elke klik vertelt meer over wie je bent en wat je doet. Hoe maak je van een bezoeker een koper. Wat gebeurt er in de consumentenmarkt en hoe kunnen we dat toepassen in de professionele schoonmaakmarkt?

Spreker

Leonard Blommendaal, directeur van Shopping Minds. Shopping Minds ontwikkelt en verkoopt personalisatie-software die het mogelijk maakt om meer resultaat te halen uit je websitebezoekers.



13:30 – 14:00 **Schoonmaak op bestelling**

Er is een nieuwe generatie schoonmaakbedrijven toegetreden op de professionele schoonmaakmarkt. Niet vanuit de professionele markt zelf, maar vanuit een heel andere hoek. Bedrijven als *Helping* en *Book a Tiger* zijn opgericht door jonge initiatiefrijke ondernemers zonder schoonmaakachtergrond. Zij zagen een markt in de bemiddeling van schoonmaker en consument en hebben inmiddels ook de professionele markt ontdekt. Wat doet de gevestigde orde? Afwachten of reageren?

Spreker

Floyd Sijmons, Managing Director en Co-Founder van Helping Nederland



14:00 – 14:30 **Bouwen aan een digitale schoonmaakbusiness**

Rond 1990 ging het World Wide Web van start. Daarmee werd ook de basis gelegd voor de ontwikkeling van e-commerce. Inmiddels ervaren we dat e-commerce in de consumentenmarkt jaar op jaar sterk groeit. Ten koste van de traditionele winkelomzet hetgeen zichtbaar is aan de faillissementen van gerenommeerde retailers en de leegstand van winkels in de steden. De eerste initiatieven in deze richting zijn inmiddels ook zichtbaar in de Professionele Schoonmaakmarkt. Moeten de aanbieders in de professionele schoonmaak ombuigen naar e-business en zo ja, hoe doe je dat dan? Leer van de pioniers in e-business.

Spreker

Leon Hermse (Business Development Manager Vebego/Cleandeal.nl)



14:30 – 15:00 **Afsluiting & vragen**

*Paul Harleman*