

# PERSBERICHT

Amstelveen, 9 januari 2012

## **Workshop ‘concurreren op klantwaarde’**

Concurreren in de grafische sector op bestaande producten en dienstverlening heeft weinig zin, alleen de prijs is hetgeen waarover onderhandeld kan worden. Ondernemingen moeten op zoek gaan naar vernieuwing in producten en diensten die nieuwe klantwaarde bieden. Nieuwe toepassingen in digitaal printen en slimme combinaties tussen print- en online media bieden meer klantwaarde waarvoor klanten bereid zijn te betalen.

In deze workshop krijgt u de methoden aangereikt voor het ontwikkelen van een strategie die gericht is op klantwaarde en de onderbouwing van deze strategie met een consistent businessmodel.

Aan de hand van concrete voorbeelden leert u:

- Het opstellen van een overzichtelijk klantwaarde profiel
- Welke acties u kunt ondernemen om klantwaarde te vergroten
- Het opstellen van een consistent businessmodel om daadwerkelijk geld te gaan verdienen
- Best practices van ondernemingen die vernieuwing met succes gerealiseerd hebben.

Voor wie: managers, verkoop, bedrijfsleiders van grafische en printbedrijven

**Waar:** Grafische vakbeurs te Hardenberg

**Wanneer:** 8 februari 2012 van 14.00 – 15.00 uur

De workshop wordt gegeven door ir. Albert Noppen, van consultancybureau Commbizz. Hij heeft lange ervaring zowel in de print- als online media, in de rol van adviseur en als manager van verschillende print en online media ondernemingen. Recent heeft hij in samenwerking met het Dienstencentrum het boek ‘Ondernemen in de print- en online media’ gepubliceerd, een leidraad voor het ontwikkelen van nieuwe business in de grafische industrie.

Aanmelden kan via [info@dienstencentrum.com](mailto:info@dienstencentrum.com). Bevestiging van deelname is pas definitief na ontvangst van een bevestiging vanuit het Dienstencentrum.