Activiteiten PvKO

Hoogste waardering:

1. Mogelijkheid om bijdrage te leveren aan PvKO	8,2
2. Maandelijkse PvKO-bijeenkomsten	8,1
3. Nieuwsbrief	7,8
4. Korting op partner events	7,8
5. Kennis en ervaring uitwisselen tijdens bijeenkomsten	7,7

Hoogste Belang:

1. Kennis en ervaring uitwisselen tijdens bijeenkomsten	8,5
2. Maandelijkse PvKO-bijeenkomsten	8,1
3. Nieuwsbrief	8,0
4. Mogelijkheid om bijdrage te leveren aan PvKO	7,7
5. Boardroomsessie	7,4

Grootste aandachtspunt:
Kennis en ervaring uitwisselen tijdens bijeenkomsten

PLATFORM KLANTGERICHT ONDERNEMEN

Relationele Feedback

Online aspecten PvKO

Hoogste waardering:

1. Beschikbare informatie indien je bent ingelogd	7,8
2. Gebruiksgemak	7,7
3. Online content	7,6
4. De website	7,5

Hoogste Belang:

1. Gebruiksgemak	8,4
2. Online content	8,2
3. Beschikbare informatie indien je bent ingelogd	8,1
4. De website	8,0

Grootste aandachtspunt:
Online content

Net Promotor Score

46

50% promotors, 4% detractors

"Zeer belangrijk platform voor BV Nederland. Nederland moet klantgerichter. Door de prima presentaties is de toegevoegde waarde van PVKO groot."

Voorkeur communicatiekanaal met PvKO

1. E-mail
2. Website
3. LinkedIn
4. Twitter
5. SMS/WhatsApp
6. Facebook

Conclusie:
Vooral laatste twee kanalen worden niet gezien als toegevoegde waarde.

PLATFORM KLANTGERICHT ONDERNEMEN

Waarom kom naar PvKO bijeenkomst?

Conclusie:
Kennis opdoen en Netwerken zijn de belangrijkste redenen om naar een bijeenkomst te komen. Inspiratie en leren komen ook meer voor.

Thema's voor 2015

Conclusie:
De klant 'Customer' blijft het belangrijkste thema.
Denk hierbij aan Customer Management, Customer Trends en Customer Experience.

PLATFORM KLANTGERICHT ONDERNEMEN

Relationele Feedback

Net Promotor Score

46

50% promotors, 4% detractors

"Zeer hoog niveau van presentaties, interessante topics, mooie afwisseling theorie en praktijk, weinig commercieel."

Hoe kunnen bijeenkomsten meer toegevoegde waarde bieden?

- Meer praktijkcases (kennis delen)
- Meer gelegenheid tot ontmoeten door spelvormen
- Praktische toepasbaarheid van de onderwerpen
- Meer tijd inruimen voor vragen en discussies
- Breakout interactieve sessies

Conclusie:
Kennis delen door praktijkcases van een gedreven professional.

Hoe moet PvKO kennisoverdracht vormgeven?

Meest genoemde zaken:

1. Praktijkcases
2. Trends volgen
3. Toepasbare tips
4. Discussies
5. Doorgaan zoals PvKO nu doet

PLATFORM KLANTGERICHT ONDERNEMEN

Suggesties voor dienstverlening PvKO

- Relevantie bieden voor Operationeel managers
- Content-driven Twitter account
- Rondleidingen op de locaties
- Meer interactie in de werkvormen
- Meer PvKO TV van hele presentaties
- Meer volledige presentaties online
- Vooraf vragen kunnen stellen aan sprekers
- Meer mogelijkheden bieden om andere mensen te ontmoeten