



Evaluatie

Small Business Event "KANSEN BENUTTEN" 25 januari 2016



Evaluatie
SMALL BUSINESS EVENT
“KANSEN BENUTTEN”



februari 2016

In opdracht van: Harold Beffers, SO/Economische Zaken

Uitvoering onderzoek: Josée Boormans, JaBo/Onderzoek en Statistiek

INHOUDSOPGAVE

| | pagina |
|---|--------|
| RESULTATEN EVALUATIE SMALL BUSINESS EVENT 'KANSEN BENUTTEN' | 5 |
| 1.1 Achtergrond en respons | 5 |
| 1.2 Waardering van de bijeenkomst | 5 |
| 1.3 Mening over de duur van het evenement | 6 |
| 1.4 Mening over het aanvangstijdstip van het evenement (16.00 uur) | 7 |
| 1.5 Informatiekanaal via welk men op de hoogte kwam van het event | 7 |
| 1.6 Small Business Event aanbevelen aan collega-ondernemers? | 8 |
| 1.7 Deelname aan een eventueel volgens Small Business Event? | 9 |
| 1.8 Suggesties voor onderwerpen voor een volgend Small Business Event | 10 |
| 1.9 Informatie over toekomstige andere Small Business Events | 11 |
| 1.10 RVOZ | 11 |
| | |
| Bijlage 1. Tabellen | 13 |
| Bijlage 2. Vragenlijst onderzoek | 29 |

RESULTATEN EVALUATIE SMALL BUSINESS EVENT “KANSEN BENUTTEN”

1.1 Achtergrond en respons

Op 25 januari 2016 is er in Zoetermeer in de Dutch Innovation Factory een Small Business Event georganiseerd met als onderwerp ‘Kansen benutten’.

De Ondernemersvereniging RVOZ en de gemeente Zoetermeer willen in de toekomst bijeenkomsten zo goed mogelijk afstemmen op de behoefte van de ondernemers. De evaluatie van de bijeenkomst onder de deelnemers moet meer duidelijkheid verschaffen over de goede punten van het Event en de mogelijke verbeterpunten.

Enige dagen na afloop van het Event is dan ook, aan alle bezoekers, waarvan een emailadres beschikbaar was, een digitaal evaluatieformulier (vragenlijst) gestuurd.

De onderzoeksperiode was van 1 tot en met 10 februari.

In totaal ontvingen 312 bezoekers in deze periode een digitale vragenlijst. Dit zijn de bezoekers waarvan een emailadres beschikbaar was. Van hen hebben er 130 de enquête volledig ingevuld; een respons van 42%.

1.2 Waardering

Aan alle 130 respondenten is gevraagd hun waardering uit te spreken over een negental aspecten van de bijeenkomst.

Gemiddeld de hoogste waardering spreken de respondenten uit voor de bijeenkomst als geheel (68% goed tot uitstekend), de netwerkmogelijkheden met de andere deelnemers (66% goed tot uitstekend), de locatie waar het evenement gehouden is (63% goed tot uitstekend) en de presentatie van Annemarie van Gaal (61% goed tot uitstekend). Ook geeft 56% aan de informatieverstrekking vooraf goed tot uitstekend te vinden.



Iets minder te spreken zijn de respondenten over de businessmarkt (stands). Deze worden door meer dan een derde (35%) van de respondenten als matig tot slecht beoordeeld.



Daarnaast worden de catering, het pitchen/werven van klanten, door een vijfde van de respondenten als matig tot slecht beoordeeld. En blijkt het evenement voor 23% van de respondenten niet aan de verwachtingen te hebben voldaan

In bijlage 1 tabel 1 tot en met tabel 9 staan de waarderingen in grafieken per aspect afzonderlijk beoordeeld.

Tabel 1. Waardering voor de verschillende aspecten van het Small Business Event

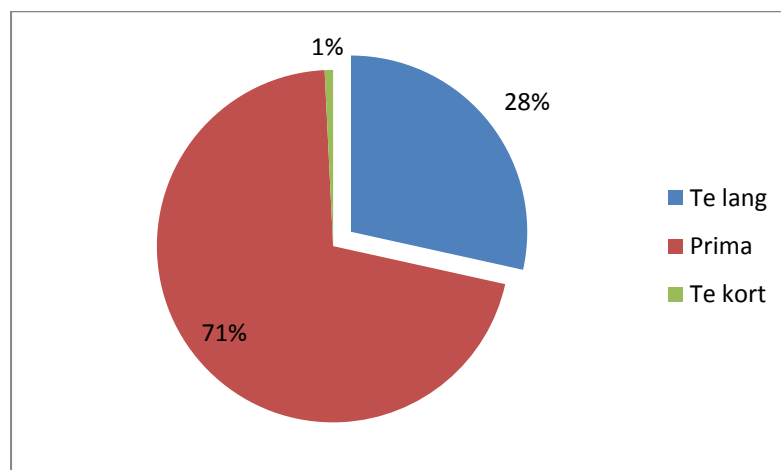
| Aspecten | Uitstekend | Goed | Voldoende | Matig | Slecht | Geen mening | Totaal |
|---|--------------|--------------|-----------|--------------|-------------|-------------|--------|
| De bijeenkomst in zijn geheel | 10,8% | 56,9% | 23,1% | 7,7% | 1,5% | - | 100% |
| De presentatie van Annemarie van Gaal | 18,5% | 42,3% | 18,5% | 16,2% | 2,3% | 2,3% | 100% |
| Het pitchen/werven van klanten | 9,2% | 36,2% | 29,2% | 16,2% | 5,4% | 3,8% | 100% |
| De locatie waar het evenement gehouden is | 20,0% | 43,1% | 18,5% | 16,2% | 2,3% | - | 100% |
| De businessmarkt (stands) | 1,5% | 20,0% | 39,2% | 29,2% | 6,2% | 3,8% | 100% |
| De catering | 6,9% | 35,4% | 33,1% | 17,7% | 3,1% | 3,8% | 100% |
| De mate waarin het evenement aan uw verwachtingen heeft voldaan | 3,8% | 45,4% | 27,7% | 18,5% | 4,6% | - | 100% |
| De informatieverstrekking vooraf | 11,5% | 44,6% | 24,6% | 14,6% | 3,1% | 1,5% | 100% |
| De netwerkmogelijkheden met de andere deelnemers | 13,1% | 53,1% | 20,0% | 10,8% | 2,3% | 0,8% | 100% |

1.3 Mening over de duur van het evenement

Het Small Business Event is gehouden van 16.00 uur tot 20.00 uur.

Het merendeel van de respondenten (71%) vindt dit een prima tijdsduur. Een kwart van de deelnemers vond het evenement te lang duren. Voor 1% (is één respondent) had het evenement juist langer mogen duren. Deze vond het te kort.

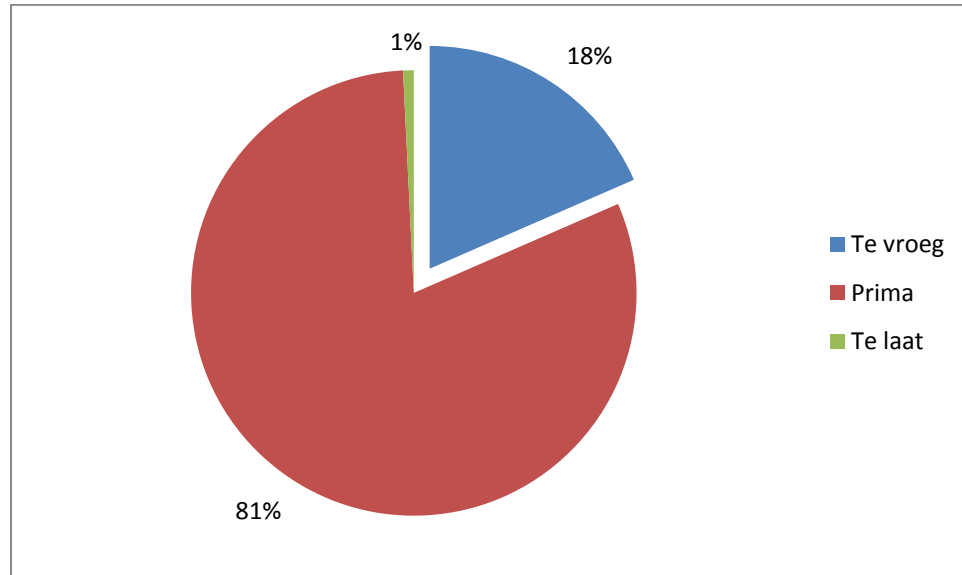
Grafiek 1. Mening over de duur van het Small Business Event (n=130)



1.4 Mening over het aanvangstijdstip van het evenement (16.00 uur)

Vier van de vijf respondenten (81%) vonden 16.00 uur een prima begintijdstip voor het evenement. Slechts één respondent vond het te laat (1%) en de overige respondenten (18%) waren van mening dat het evenement te vroeg begon.

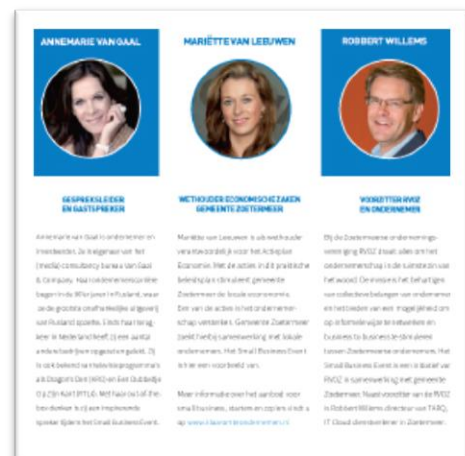
Grafiek 2. Mening over het aanvangstijdstip van het evenement (16.00 uur) (n=130)



1.5 Informatiekanaal via welk men op de hoogte kwam van het event

Om het Small Business Evenement onder de aandacht van de doelgroep te brengen, is er gebruik gemaakt van verschillende informatiekanaal. Aan de respondenten is gevraagd via welke van deze kanalen men heeft vernomen dat het Small Business Event werd georganiseerd.

Uit de volgende tabel blijkt dat de meeste respondenten van het evenement op de hoogte kwamen via direct mailing en e-mailing. In totaal hebben de respondenten 190 informatiekanaal genoemd.



Flyer aankondiging Small Business Event

Tabel 2. Kanalen via welke men vernomen heeft dat het Small Business Event werd georganiseerd (n=130)

**men mocht meer antwoorden aanvinken*

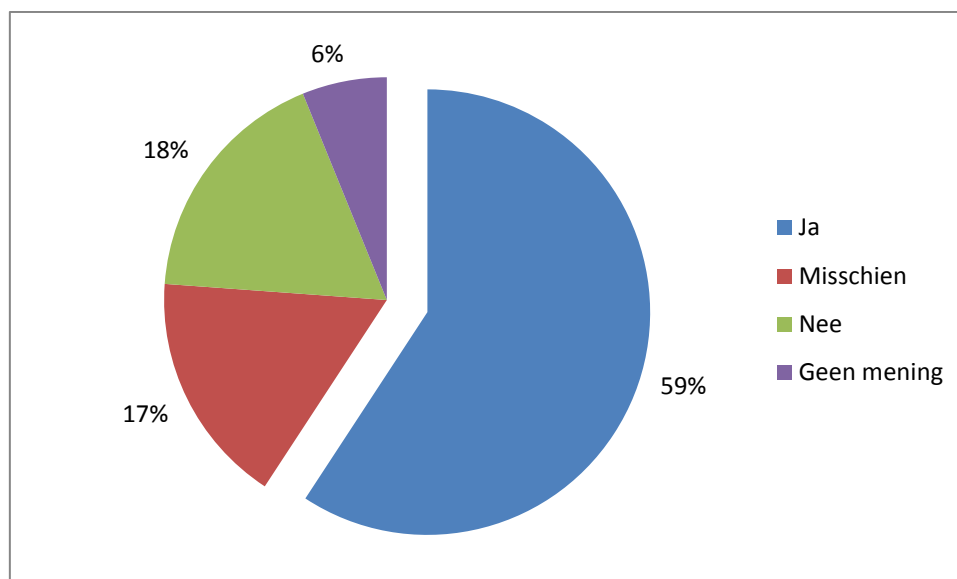
| Genoemd informatiekanaal | aantal keren genoemd | in % van het totaal aantal respondenten |
|--|----------------------|---|
| Direct mailing (brief per post) | 46 | 35,4% |
| Advertentie huis aan huis blad | 18 | 13,8% |
| E-mailing nieuwsbrief Ter Zake Het Ondernemershuis | 41 | 31,5% |
| Ondernemersvereniging RVOZ | 29 | 22,3% |
| Social Media | 33 | 25,4% |
| Anders, namelijk (zie bijlage 1 tabel 10) | 23 | 17,7% |
| Totaal aantal respondenten: 130 | | |

1.6 Small Business Event aanbevelen aan collega-ondernemers

Van alle respondenten zegt 59% het Small Business Event, zoals dat nu is opgezet, te gaan aanbevelen bij hun collega-ondernemers. In totaal zegt 18% dat niet te gaan doen en geeft 17% aan dat misschien te gaan doen.

De respondenten mochten hun gegeven antwoord toelichten. In bijlage 1 tabel 11 tot en met tabel 13 staat een overzicht van de toelichtingen per antwoordcategorie.

Grafiek 4. Percentage respondenten dat het Small Business Event, zoals dat nu is opgezet, zou aanbevelen bij collega-ondernemers (n=130)



1.7 Deelname aan een eventueel volgend Small Business Event

Iets meer dan de helft van de respondenten (52%) zegt te gaan deelnemen aan een eventueel volgend Small Business Event. In totaal zegt 9% de volgende keer niet meer deel te nemen en weet 39% nog niet of ze volgende keer weer komen. De respondenten mochten hun gegeven antwoord toelichten. In bijlage 1 tabel 14 tot en met 16 staat een overzicht van de toelichtingen per antwoord.

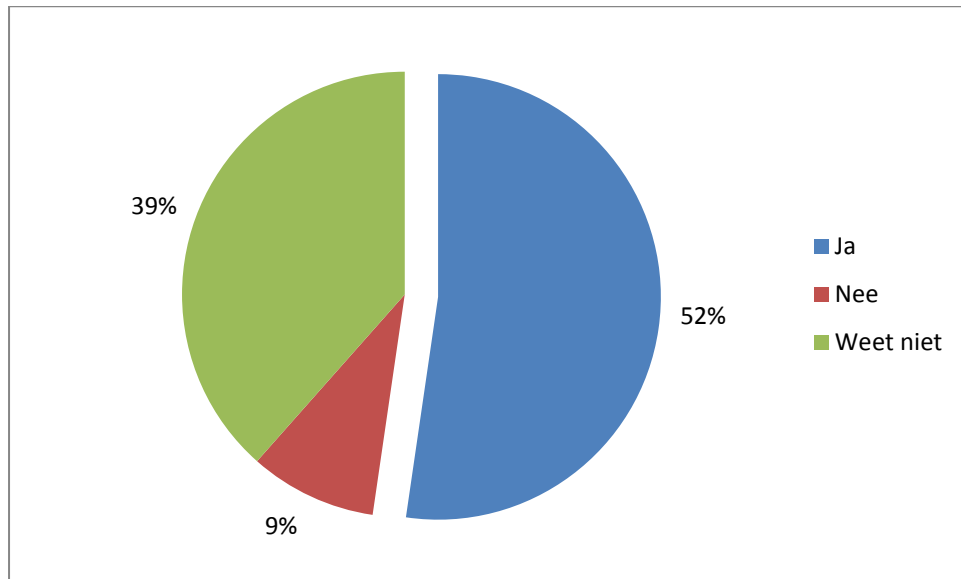


Meer dan 400 ondernemers in de Dutch Innovation Factory



Presentatie Annemarie van Gaal

Grafiek 5. Percentage respondentent dat al of niet gaat deelnemen aan een eventueel volgend Small Business Event (n=130)



1.8 Suggesties voor onderwerpen voor een volgend Small Business Event

In het onderzoek konden de respondenten aangeven of ze eventueel nog suggesties hadden voor onderwerpen voor een volgend Small Business Event. Een overzicht hiervan staat in bijlage 1 tabel 17.



Uitreiking prijs "Small Business Pitcher 2016" aan Monique van Sante van Keukenrenovatie Zoetermeer

1.9 Informatie over toekomstige andere Small Business Events

Van de respondenten zegt 94% in de toekomst geïnformeerd te willen worden over andere Small Business Events. Deze respondenten konden vervolgens in de enquête wat gegevens achterlaten voor een volgende mailing. Deze gegevens zijn los van dit onderzoek verstrekt aan de opdrachtgever.

Van degenen die eerder aangaven de volgende keer weer te willen deelnemen als er een Small Business Event wordt georganiseerd, zegt iedereen geïnformeerd te willen worden over andere Small Business Events.

Van degenen die nu al aangeven niet te komen, wil 58% wel informatie ontvangen over eventueel andere Small Business Events. Van degenen die nog niet weten of ze de volgende keer weer deelnemen, wil 94% wel informatie ontvangen over toekomstige Small Business Events.

Tabel 3. Verband tussen de deelname aan en volgend Small Business Event in Zoetermeer en de wens in de toekomst geïnformeerd te willen worden over andere Small Business Events (n=130)

| Gaat u de volgende keer weer deelnemen als er een Small Business Event wordt georganiseerd? | Zou u in de toekomst geïnformeerd willen worden over andere Small Business Events? | | |
|---|--|-------|-------------|
| | Ja | Nee | Totaal |
| Ja | 100% | - | 100% (n=68) |
| Nee | 58,3% | 41,7% | 100% (n=12) |
| Weet niet | 94,0% | 6,0% | 100% (n=50) |

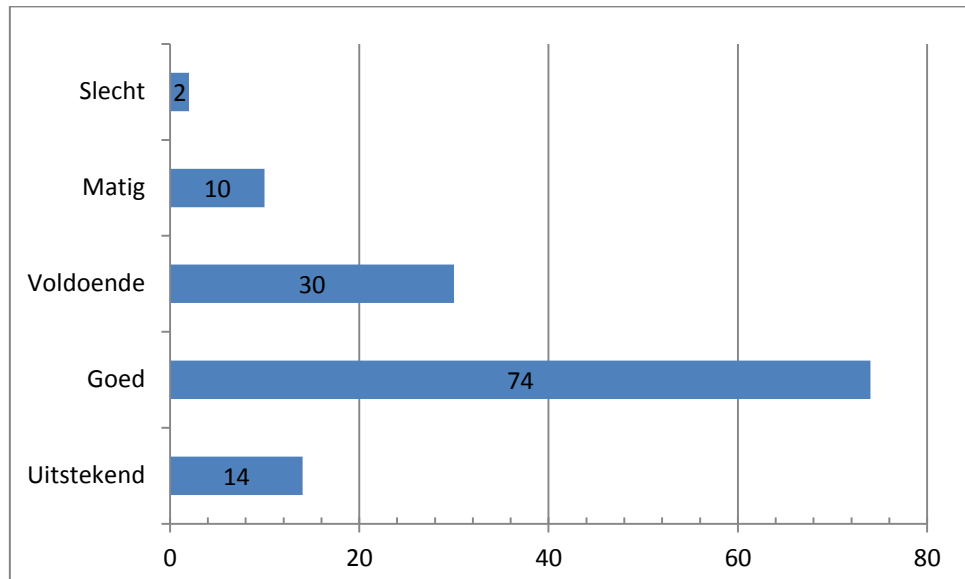
1.10 RVOZ

Aan het einde van de enquête is nog gevraagd of de respondenten overwegen gebruik te maken van het aanbod van de ondernemersvereniging RVOZ. Dit aanbod is dat men drie jaar deel kan uitmaken voor het RVOZ netwerk waarbij men het 3^e jaar cadeau krijgt.

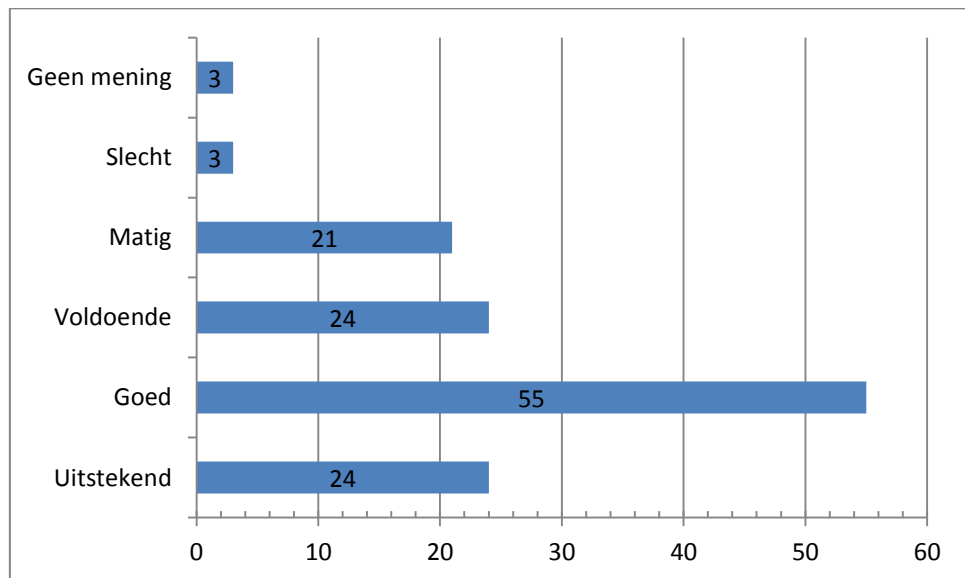
Van de respondenten zegt 16% al lid te zijn. Daarnaast zegt 24% dit te gaan doen. In totaal geeft 60% aan er geen gebruik van het aanbod te gaan maken.

BIJLAGE 1. TABELLEN

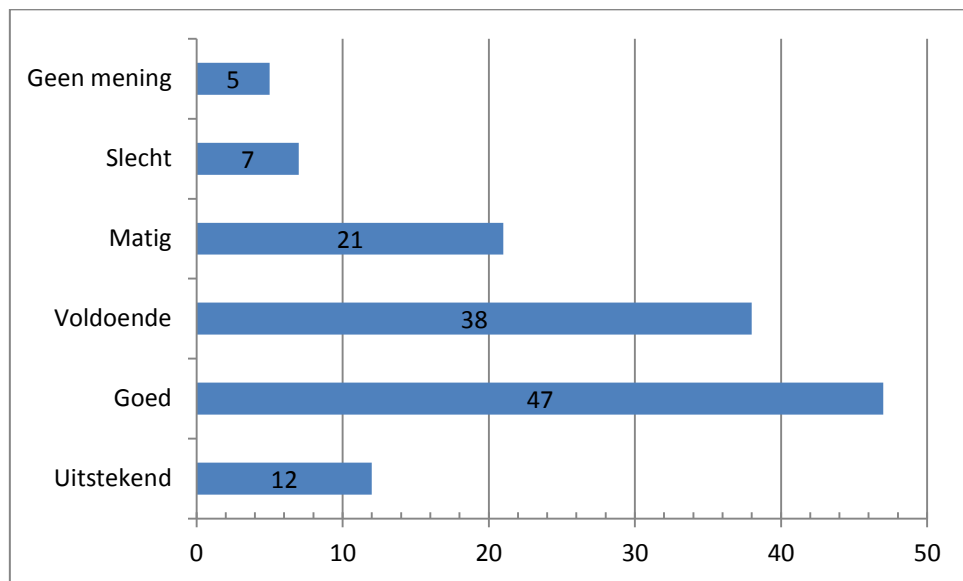
Tabel 1. Waardering voor de bijeenkomst als geheel (n=130)



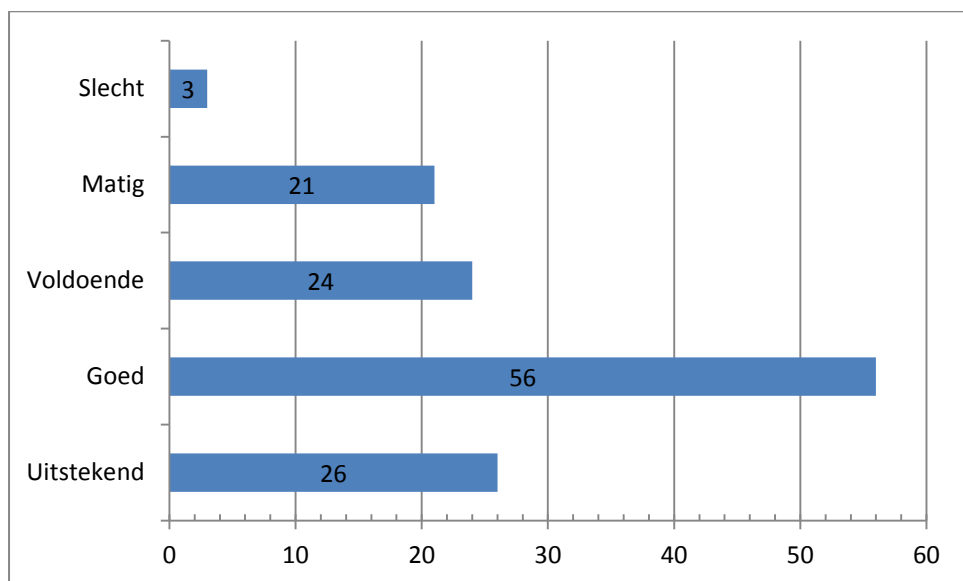
Tabel 2. Waardering voor de presentatie van Annemarie van Gaal (n=130)



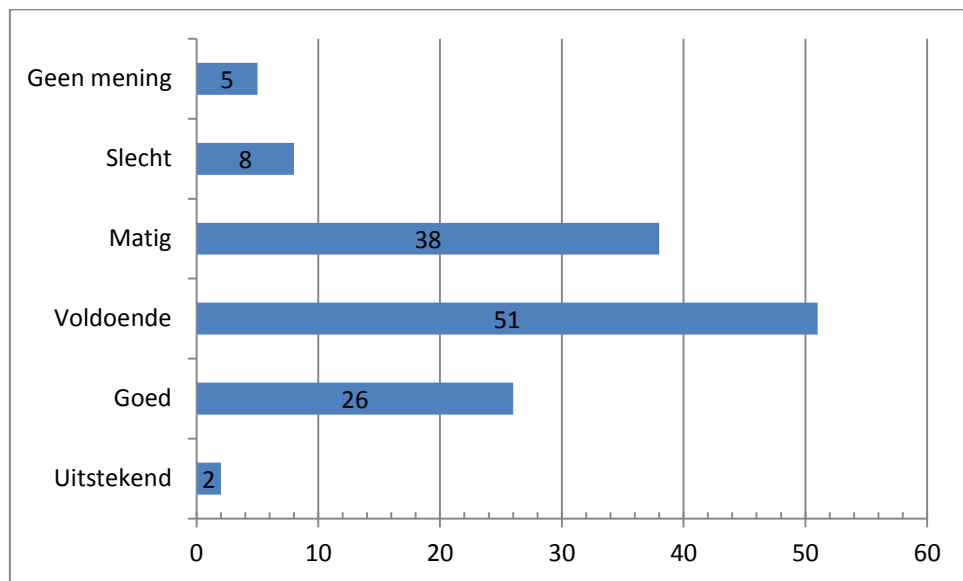
Tabel 3. Waardering voor het pitchen/werven van klanten (n=130)



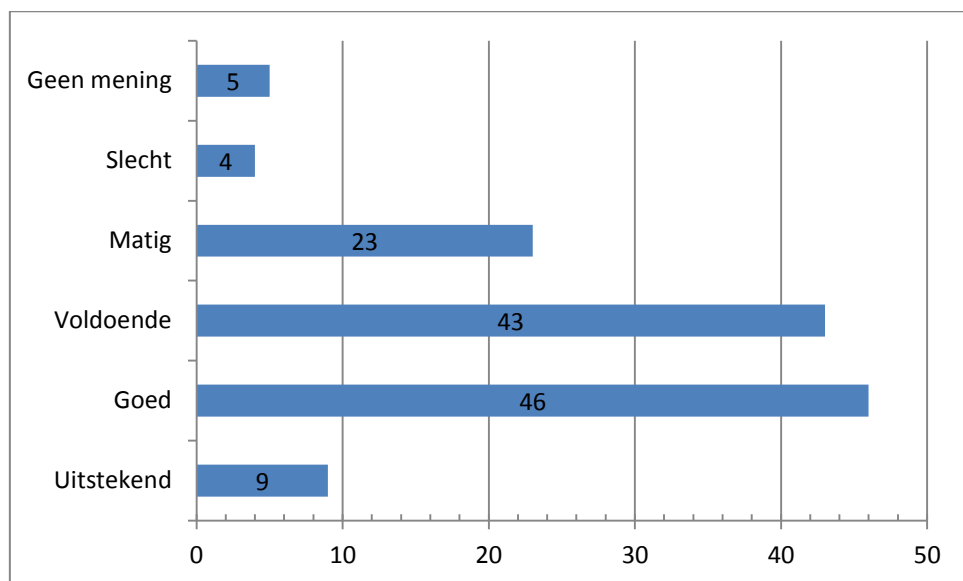
Tabel 4. Waardering voor de locatie waar het evenement gehouden is (n=130)



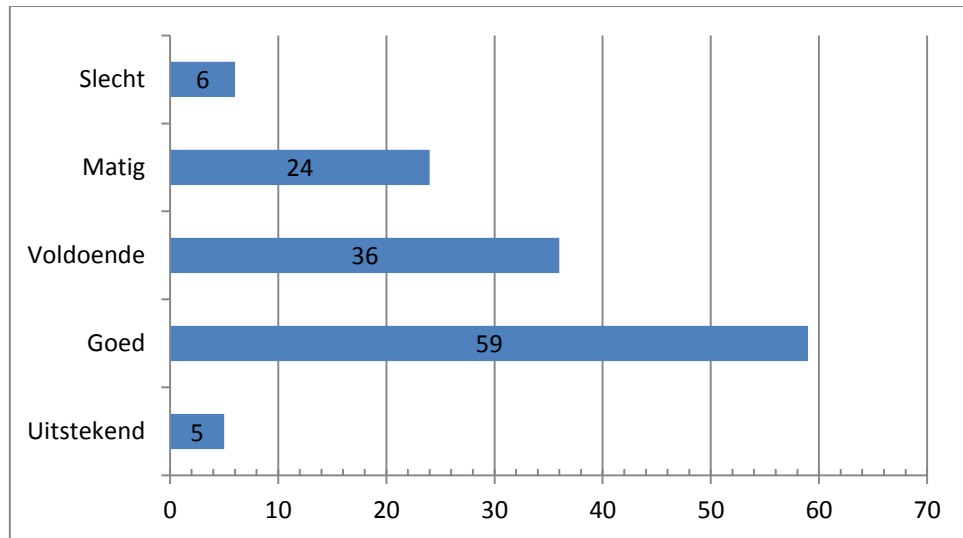
Tabel 5. Waardering voor de Businessmarkt (stands) (n=130)



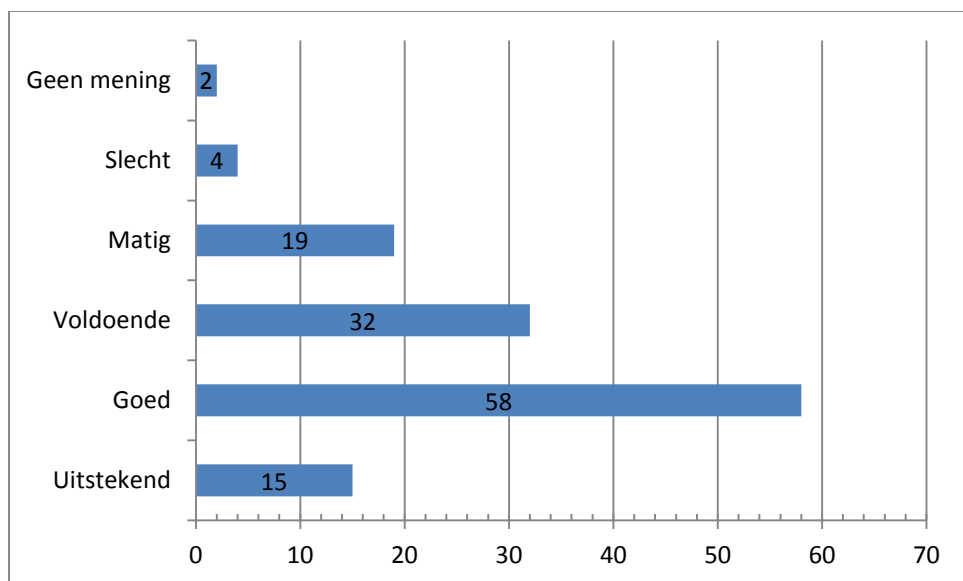
Tabel 6. Waardering voor de catering (n=130)



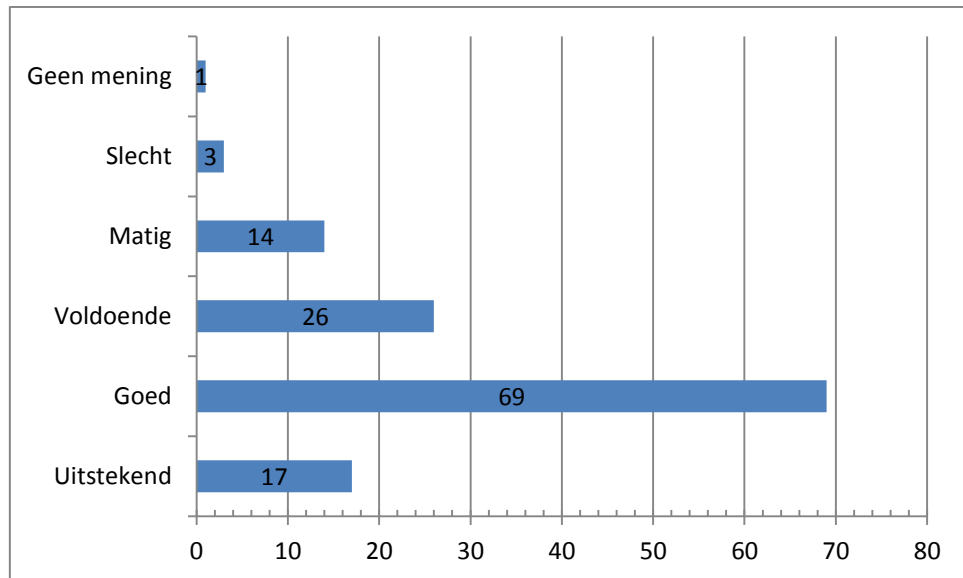
Tabel 7. Waardering voor de mate waarin het evenement aan de verwachtingen van de deelnemers heeft voldaan (n=130)



Tabel 8. Waardering voor de informatieverstrekking vooraf (n=130)



Tabel 9. Waardering voor de netwerkmogelijkheden met de andere deelnemers



Tabel 10. Ander kanaal via welke men vernomen heeft dat het Small Business Event werd georganiseerd (anders dan de voorgecodeerde antwoorden)

- *Andere Ondernemer*
- *Billboard Australiëweg*
- *Contact bij Rabo*
- *Contact gemeente Zoetermeer*
- *Dacht dat ik een mail had ontvangen maar weet het eerlijk gezegd niet meer zeker*
- *Folder*
- *Gesprek*
- *Ik weet het niet meer exact, meerder kanalen vooral het ondernemershuis*
- *Ik weet het niet meer.*
- *Ingeseind door collega-ondernemer*
- *JCI Zoetermeer*
- *Posters*
- *Rabobank*
- *Rechtstreeks via Daniella Bogdanic (= ondernemerscoach)*
- *Telefonisch benaderd om een stand af te nemen*
- *Via netwerk*
- *Via ondernemerscoach*
- *Via relatie*
- *Via via, bericht van andere Zoetermeerse ondernemers.*
- *Via Zoetermeer Actief*
- *Via, via (2x genoemd)*
- *Vrouwennetwerk Zoetermeer*

Tabel 11. Zou het Small Business Event aanbevelen bij collega-ondernemers omdat: (JA)

- *Ben een groot voorstander van netwerken*
- *de mogelijkheid om 2x je pitch te houden voor kleine groep, en daarop rechtsreeks feedback te krijgen*
- *een goede manier om mede-ondernemers te leren kennen.*
- *een goede mogelijkheid om te netwerken*
- *een heel toegankelijk manier om met anderen ondernemers in contact te komen.*
- *een interessant event is*
- *een mooie gelegenheid om andere ondernemingen te ontmoeten*
- *Er diverse leads zin ontstaan*
- *Er genoeg is te netwerken. Inspirerende sprekers*
- *er veel informatie te verkrijgen was en veel netwerk mogelijkheden.*
- *er veel interessante mensen waren*
- *er volop mogelijkheid is om je bedrijf direct bij je doelgroep te introduceren en contacten te leggen*
- *goed netwerk, laagdrempelig*
- *goed netwerkmogelijkheden*
- *goed om andere ondernemers te ontmoeten uit deze regio*
- *goed voor het opdoen van ervaring, het leggen van contacten en leerzaam*
- *Goed voor netwerk*
- *Goed voor netwerking*
- *goede gelegenheid om andere ondernemers te ontmoeten en misschien zelf nog een klant op te doen*
- *goede ontwikkeling*
- *heb ik inmiddels al gedaan*
- *Het een goed geregeld evenement is waar je prima kan netwerken*
- *Het een goede manier is om in contact te komen met andere mensen/ondernemers.*
- *het een goede manier is om te netwerken*
- *het een laagdrempelige manier is om in contact te komen met andere kleine ondernemers zonder verplichting van lidmaatschap of iets dergelijks*
- *het een leuke manier is om andere ondernemers te ontmoeten die in de regio actief zijn.*
- *het een leuke manier is om in contact te komen met andere ondernemers. Ook kan je kennis verbreden en inspiratie opdoen.*
- *het een mooi verbindend evenement was*
- *Het gevarieerd aanbod in zich heeft en je gedwongen anderen beter leert kennen.*
- *Het goed is om als startende ondernemen in contact te komen met andere ondernemers.*
- *het goed is om elkaar eens informeel te spreken*
- *het is altijd goed om een netwerk op te bouwen. Ik had mijzelf liever eerst beter voorbereidt. Een les voor de volgende keer.*
- *het nuttig en leerzaam was*
- *het nuttig en waardevol is voor contacten en inzichten*
- *het pitchen veel inzicht geeft, had ik niet verwacht*
- *het was een waardevolle avond. Pitch waren leuk bedacht. presentatie van Annemarie van Gaal was ook interessant. Mooie netwerkgelegenheid.*
- *informatief en gezellig*
- *interessant*

- *is een goede netwerkgelegenheid*
- *Jazeker. Het is een uitstekende plek om kennis te maken en te netwerken met starters en kleine ondernemers, zonder dat er (al te) grote partijen bij betrokken zijn. Ondernemers die wat bescheiden zijn kunnen bij hun "soortgenoten" makkelijker en prettiger met elkaar netwerken.*
- *je er ontspannen en veel kunt netwerken*
- *je er veel ondernemers ontmoet*
- *Je ervan leert en contacten legt*
- *je hebt de mogelijkheid veel ondernemers te ontmoeten*
- *je in korte tijd veel nieuwe mensen ontmoet en informatie opdoet*
- *je interessante onderwerpen te horen krijgt en ook tijd om te netwerken*
- *je veel collega ondernemers ziet en kan spreken die je niet op een open coffee ziet.*
- *Je veel leert van de andere ondernemers*
- *Kansen bij de vleet*
- *leerzaam!*
- *leuke manier om mede-ondernemers te leren kennen!*
- *netwerk mogelijkheid*
- *netwerken (2x genoemd)*
- *netwerken met collega-ondernemers*
- *netwerken prima is*
- *nuttig en leuk*
- *ontmoet meer collega ondernemers*
- *opzet is goed, uitvoering was niet goed georganiseerd*
- *overal goede ambiance en waardevol event*
- *prima netwerkbijeenkomst om deze uit te breiden met een leuke presentatie*
- *prima netwerken*
- *prima om te netwerken*
- *snel zakelijke contacten leggen mogelijk*
- *t inspireert en verbindt*
- *Totaalplaatje was goed. Veel omvattend*
- *Zeer leerzaam is.*

Tabel 12. Zou het Small Business Event misschien aan collega-ondernemers aanbevelen omdat: (MISSCHIEN)

- *afhankelijk van het onderwerp en voor welke branche het interessant is.*
- *Andere ondernemers ontmoeten, pitch oefenen t.b.v. feedback en verbeterpunten*
- *de mix van speeddaten en een plenair programma op zich OK is, maar het evenement veel te rommelig was opgezet*
- *Drukbezocht*
- *er veel ondernemers aanwezig zijn*
- *er wel netwerkmogelijkheden zijn*
- *goed voor starters/zpp ers*
- *Het voor pitchen ideaal was.*
- *ik het pitchen wel wat bijdroeg, maar de rest eromheen weinig*
- *netwerken*

- *Niet voor elke ondernemer noodzakelijk*
- *publiek groot is*
- *te veel deelnemers*
- *toch een plek is om ideeën te krijgen en wellicht contacten op te doen*
- *veel info te halen, echter weinig te brengen*
- *zij het wel kunnen gebruiken*

Tabel 13. Zou het Small Business Event niet aan collega-ondernemers aanbevelen omdat:
(NEE)

- *de plaats van een aantal stands niet goed was (doodlopend deel): wel aanbevelen om langs te komen*
- *De titel dekde de lading niet. Er werd slecht gecommuniceerd en de sprekers waren niet te verstaan. Van Gaal dr verhaal heb ik 10 jaar geleden al verzonnen en dat doe je op een podium in een theaterzaal. Het pitchen is wat mij betreft nooit een wedstrijd het gaat er om dat je je verhaal kan doen en mensen kan ontmoeten waar je wellicht iets aan hebt.*
- *dit niet mijn netwerk-doelgroep is*
- *er nauwelijks mogelijkheden tot netwerken was*
- *graag privé*
- *het geen toegevoegde waarde biedt*
- *Het niet aan mijn verwachtingen heeft voldaan.*
- *Het te massaal is*
- *Het voegt niets toe. Er zijn voldoende andere netwerkbijeenkomsten*
- *ik het niet erg zinvol vond*
- *ik het te druk vond.*
- *Ik vond de opzet niet zo goed. Zo veel mensen bij elkaar om te netwerken is prima maar niet om te luisteren naar een presentatie en het actief bezig zijn met pitchen. Te rumoerig*
- *Lezing viel tegen, rumoerig, netwerken lastig want men weet niet of de doelgroep er is en wat type bedrijven zijn, parkeergelegenheid niet goed geregeld evenals OV*
- *niet nuttig*
- *te groot*
- *Te massaal, te veel ruis-geluiden: al die eenpitters verschaffen elkaar geen werk*
- *te weinig opgeleverd*
- *tijdverspilling*
- *voor ondernemers die elkaar van tevoren niet kenden het lastig was te netwerken. Contacten werden continue onderbroken door presentatoren die zichzelf graag hoorden en beneden bood alleen de informatiemarkt wat mogelijkheden tot kennismaking.*

Tabel 14. Ga deelnemen aan een volgend Small Business Event omdat: (JA)

- *1 keer de plank mislaan niet genoeg is om meteen een oordeel te vellen.*
- *altijd handig om te netwerken*
- *ben altijd op zoek naar goede mogelijkheden om te netwerken, zeker in een vorm met iets extra's zoals workshops of lezingen.*
- *dat wil zeggen waarschijnlijk wel, hangt ook af van programma en timing uiteraard*
- *Deze ook is bevallen*
- *dit interessant is voor mij als ondernemer. Een soort reünie. Misschien als fotograaf...ben benieuwd naar de beelden van dit event. Er liepen zoveel fotografen rond...*
- *Een prima locatie is*
- *Er een sfeer van enthousiasme en dynamiek onder de deelnemers leefde. Ik voelde een grote saamhorigheid*
- *Er voor mij veel nieuwe ondernemers waren*
- *goed bevallen*
- *goed voor de kontakten*
- *goed voor netwerken*
- *goede manier om business te genereren en te leren van andere ondernemers*
- *Het altijd nieuwe relaties oplevert.*
- *het een mooie gelegenheid is om andere ondernemers te ontmoeten*
- *het goed is voor je netwerkopbouw én interessante onderwerpen. Persoonlijk vond ik het pitchen heel erg leuk omdat ik dat nog nooit gedaan had.*
- *Het heel leerzaam is, en het interessant is op met andere ondernemers te netwerken*
- *Het interessant was*
- *Het is voor mij als grafische eenmanszaak belangrijk om in contact te komen en/of blijven met starters en ondernemers. Het zijn immers potentiële klanten.*
- *het mogelijk nieuwe interessante contacten oplevert*
- *het toch onverwachte ontmoetingen opleverde plus versterking van al bestaande contacten. Het was inspirerend.*
- *Het voor mij heel leerzaam was*
- *Het zeer goed bevallen is*
- *hoop alleen dat ik dan meet tijd heb*
- *Ik als startende ondernemer erg geprikkeld ben en graag adviezen meeneem van andere ondernemers.*
- *Ik als startende ondernemer op deze manier kan netwerken*
- *Ik contacten leg en ervan leer*
- *Ik dan dichtbij de opening van mijn eigen bedrijf ben en ik nog meer kansen zie.*
- *Ik dan hopelijk gestart ben en ook meer te presenteren heb.*
- *Ik deze kansen niet aan mij voorbij wil laten gaan*
- *ik een dergelijk event (jaarlijks) erg waardeer*
- *ik er positief op terug kijk*
- *Ik goed heb kunnen netwerken*
- *Ik heb er leuke contacten gelegd en ook oude contacten weer gezien*
- *ik het belangrijk vind om andere zelfstandigen te ontmoeten / treffen, te inspireren en van elkaar te leren*
- *ik het best moeilijk vind om mensen buiten mijn comfortzone te benaderen en ik er op dit evenement mezelf in train om mezelf toch te laten zien.*

- *Ik het een geslaagd evenement vond waarbij ik veel heb kunnen netwerken.*
- *ik veel waardevolle informatie heb gekregen en ik veel heb kunnen netwerken.*
- *ik verwacht dat het dan nog bekender en succesvoller is*
- *IS mij wel bevallen. Diverse contacten opgedaan, maar ook oude contacten een nieuw leven ingeblazen*
- *Ja, ik vind het belangrijk in contact te blijven met bedrijven.*
- *je dan andere collega ondernemers ziet dan tijdens de open coffees.*
- *je kennis opdoet en leuke contacten kunt leggen.*
- *je sowieso nieuwe mensen leert kennen en ondernemers in een andere setting tegenkomt. contacten leggen*
- *leerzaam en leuk om collega's te ontmoeten.*
- *leuk en nuttig*
- *Leuke manier van netwerken, alleen jammer dat de pitches niet goed per tafel waren georganiseerd, i.v.m. uitslag*
- *mooi moment om netwerk aan te halen/uit te breiden.*
- *Netwerken*
- *netwerken blijft interessant*
- *Omdat ik een leerzame en inspirerende middag/avond heb gehad. Ook kan ik op deze manier mijn netwerk in Zoetermeer uitbreiden.*
- *omdat ik veel behoefte heb aan contacten met anderen en ik nog behoorlijk de kunst van ondernemen als ZZP-er moet afkijken. (hoe kom je aan klanten)*
- *Prima georganiseerd met wat aandachtspunten hier en daar.*
- *prima netwerk gelegenheid*
- *Uitstekende gelegenheid om nieuwe contacten te ontmoeten*
- *vond t leuk en interessant*

Tabel 15. Ga niet deelnemen aan een volgend Small Business Event omdat: (NEE)

- *De categorie ondernemers too small was voor mij en met name het continue gebrul van mensen die zichzelf graag hoorden erg irritant was.*
- *De kans om potentiële klanten te ontmoeten voor mij klein is*
- *geen goede organisatie*
- *geen meerwaarde*
- *het betaald is, en wij dat als stichting ons niet kunnen veroorloven*
- *ik als psycholoog er eigenlijk niets aan gehad heb, behalve dat het wel gezellig was*
- *ik heb gemerkt dat het hoofdzakelijk ondernemers zijn die niet in de zorg werkzaam zijn*
- *Ik nog niet bij de doelgroep hoor.*
- *Richt mij niet specifiek op Zoetermeer, rest wel zo leek het*

Tabel 16. Weet nog niet of ik ga deelnemen aan een volgend Small Business Event omdat:
(WEET NIET)

- *Afhankelijk invulling*
- *afhankelijk van agenda*
- *Afhankelijk van datum, tijd en inhoud*
- *Afhankelijk van onderwerp en of het branche specifiek is*
- *afhankelijk van onderwerpen die aan bod komen*
- *als het hetzelfde opzet heeft, denk ik het niet*
- *dat afhangt van het aanbod*
- *dat afhangt van mijn verdere plannen*
- *Dat hangt er van af of het event dan beter is toegespitst op mijn behoeften. Kennisoverdracht small business/best practices of interessant onderwerp en/of info vanuit gemeente zou interessant kunnen zijn. Doelstelling netwerken/pitchen onder andere small business is voor mij niet interessant.*
- *de organisatie beter kan (je weet als standhouder niet waar je komt te staan -er is geen plattegrond-, niet vooraf door de organisatie nagegaan hoe de presentatieopstelling was, er is geen deelnemerslijst, slecht geluid, speeddaten is goede actie alleen niet meegenomen dat er minder mensen aan een tafel staan en dus de uitslag niet klopt*
- *deze bijeenkomst niet aan mijn verwachting heeft voldaan. Afhankelijk van de inhoud en mogelijke sprekers.*
- *dit hangt af van het geboden programma.*
- *Hangt af van datum, maar in principe zou ik wel weer willen gaan*
- *hangt af van het programma en mijn eigen activiteiten op dat moment.*
- *hangt af van tijd en plaats*
- *hangt van het onderwerp af.*
- *Hangt van het onderwerp en mijn overige werkzaamheden af*
- *Hangt van het programma af*
- *hangt van thema af*
- *Het afhangt welk onderwerpen er behandeld worden.*
- *Het echt heel anders moet*
- *het evenement te rommelig en te lang was*
- *het geboden programma (spreker e.d.) daarop ook van invloed is*
- *Het net uit moet komen.*
- *het nog niks heeft opgeleverd*
- *Ik dat laat afhangen van de spreker(s)*
- *ik de locatie de presentatie teniet vond doen*
- *Ik het niet eens ben geworden over een lidmaatschap van RVOZ in 2015. RVOZ wilde mij niet accepteren als startend ondernemer omdat ik in het verleden al eens ondernemer ben geweest, daarna 10 jaar in loondienst en sinds 1 jan 2015 weer ZZP (in een heel andere tak van sport). Inschrijving KvK was niet gestopt in die tijd. RVOZ beschouwde me derhalve niet als een nieuwe ondernemer.*
- *inhoud is belangrijk*
- *Is afhankelijk van het onderwerp*
- *Je toch wellicht weer dezelfde mensen treft.*
- *Ligt aan de locatie en hoe de stands zijn opgebouwd. Vond dit niet echt stands. En de locatie is qua geluid ontzettend slecht bij zoveel mensen.*

- *ligt aan de opzet*
- *Ligt aan het onderwerp en de opzet. 400 mensen is te veel!*
- *Ligt aan het tijdstip, spreker en hoe groot het evenement wordt.*
- *Ligt aan t onderwerp*
- *mijn doelgroep er niet komt.*
- *misschien wordt de opzet beter ...*
- *Volgende is m.i. m.b.t. de Duitse markt? Dat is niet mijn doelgroep.*
- *We niet helemaal uit de verf konden komen omdat we links achter het podium "verstopt" stonden. Er waren geen passanten omdat het doodliep. Weinig spontane gesprekken.*
- *Weet ik nog niet. Ligt aan de thema/inhoud.*
- *wij ons als KvK richten op digitale adviezen en voorlichting, maar ik vond het wel heel nuttig (ben afhankelijk van goedkeuring RvB)*

Tabel 17. Genoemde suggesties voor een eventueel volgend Small Business Event

- *- Hoe van ZZP naar onderneming met personeel. - Belang van ontwikkeling van eigen kennis en vaardigheden zijn hier voor ZZP'ers subsidie mogelijkheden voor.- Spreker uitnodigen (bij voorkeur uit Zoetermeer) die is begonnen als zzp'er of small business die nu een bedrijf runt met een aantal medewerkers.- workshop kennis en ervaring delen.-*
- *- Ondernemers uit sectoren bij elkaar brengen*
- *1 Aanvang was eigenlijk 17:00 niet 16:00.2 Voor de pitch, laat iemand a.u.b. eerst even presenteren waar een echt goede pitch uit bestaat. Google heeft hier bv een lijstje van. 3 Probeer bedrijven te matchen om te pitchen: vraag naar wie ze zouden willen pitchen. Nu was dit zinloos.4 Zorg ervoor dat er tijd is om eerst elkaar even aan te horen voor je gaat pitchen. Een pitch is alleen nuttig als die is toegesneden op de toehoorder.6 Laat iedereen met dezelfde criteria beoordelen, niet omdat jantje pietje al jaren kent. (wat een klikjes...) A Laat a.u.b. die man op het podium die over iedereen heen probeerde te schreeuwen om de aandacht te krijgen van een netwerkend publiek de volgende keer thuis, mijn oren doen nog steeds zeer. Na de winnende pitch zijn we gillend weg gegaan.*
- *Aart Jan van Erkel voor website teksten. Henk-Jan Geel voor LinkedIn.*
- *Als Zoetermeerse entertainer denk ik graag mee voor een ontvangst act of intermezzo met entertainment tijdens het event. Wellicht kan dit aangepast worden aan het thema van de dag Zie www.jovelentertainment.com*
- *Alternatieve financiering, VAR uitleg, administratieve adviezen*
- *andere locatie, zodat spreker overal te zien is. En niet te lang.*
- *Benaderen van klanten, maar dan ook de particulier.*
- *Betere mix*
- *De bijdrage van Van Gaal had voor de pitches moeten zijn. Nu duurde het verhaal te lang en was er niet overal evenveel aandacht meer.*
- *Duidelijker communiceren hoe het concept werkt en wat er wordt verwacht van de aanwezigen.*
- *Duurzaamheid, Lean management*
- *een event voor de zorg*

- *Een groot deel van het publiek, luisterde niet actief naar Annemarie van Gaal en voerde onderling gesprekken. Wellicht is het een idee om een volgende keer het auditorium te gebruiken waar geïnteresseerden kunnen plaatsnemen, terwijl overige bezoekers verder netwerken. Dit voorkomt ruis bij de spreker.*
- *Een locatie die beter te bereiken is met het OV.*
- *Er valt nog veel te halen in het relatie/event-management om dit soort bijeenkomsten beter en daardoor effectiever te organiseren (en gastvrij). Hierdoor kan er meer rendement worden behaald (verhoging PR waarde, betere presentatie Gemeente en RVOZ als host, werving nieuwe leden en ambassadeurs voor ondernemend Zoetermeer. Als interim event/relatiemanager gaan mijn handen jeuken als ik die kansen zie. Bel me gerust voor een uitgebreidere evaluatie en tips voor de volgende bijeenkomst! 06 49192268 - Cynthia Ringeling - Cinterim! management & advies*
- *Follow-up van een dergelijk netwerkevent*
- *Gebruik een ruimte met beter akoestiek?*
- *Geluid in de ruimte was niet goed. Sprekers op het podium waren niet te verstaan*
- *Geluid is een aandachtspunt. Bovendien voor het podium stonden statafels die uitnodigden om met elkaar in gesprek te gaan, wat logisch is op een netwerk bijeenkomst. Maar dat zorgde voor veel rumoer en onrust voor degene die graag het gesprek/ de presentatie op het podium wilden volgen! De business markt was zo verspreid, dat sommige stands weinig zijn bezocht. Sommige stonden naast het podium waardoor een persoonlijk gesprek lastig ging, en het leverde ook nog rumoer bij de podium.*
- *Goed om zowel spreker, netwerken als beurs te organiseren. Maar: trek beurs/netwerk en spreker gedeelte uit elkaar, in verschillende ruimten. Zorg dat de plenaire spreker spreekt in een opstelling waar mensen kunnen zitten en luisteren. Laat je de plenaire spreker praten in een statafel-omgeving die 10m breed is en 60 meter diep, dan gaat iedereen ondertussen netwerken, zeker achterin. Dit is zeer verstorend.*
- *Graag een ander (subtieler) geluid voor het wisselen tijdens het pitchen!*
- *het belangrijkste is het netwerken. Een spreker zou onderwerpen aan kunnen geven en vervolgens in kleine groepjes hierover discussiëren. Nu moesten we gelijk pitchen en ik had verwacht dat eerste iets over pitchen werd verteld. Image building zou ik een goed onderwerp vinden.*
- *Het concept van de pitchrondes vond ik zeer geslaagd, omdat dit op dat moment de bedoeling is. Mijn tip: de volgende keer 4 (of meer) pitchrondes van maken i.p.v. 2. Uiteraard gaan ondernemers tijdens de netwerkborrel met elkaar aan de praat, maar dit zijn veelal (langdurige) 1 op 1 gesprekken. Tijdens de pitchrondes sta je meteen met 10 enthousiaste mensen aan tafel aan wie je jezelf presenteert en andersom.*
- *Het event kan multicultureler (In De Haag is de VBM Business club een voortrekker) Ik zou ook graag tegen een vergoeding een digitale pitch voor mijn onderneming op prijs stellen*
- *het onderwerp voor kleine ondernemers is het werven van klanten*
- *het pitchen was leuk, en daardoor veel mensen leren kennen, echt iets dat zeker een goed onderdeel was, misschien volgende keer niet als wedstrijd, maar wel invoeren, speeddaten met collega ondernemers, is wel handig, zo kom je buiten je normale kring, en spreek je nog eens iemand anders*
- *Het pitchen zou moeten gaan over de hulpvraag (waar ben je naar op zoek) en de bied vraag, wat kan ik je bieden. Hoe kun je elkaar helpen en hoe kan je de kansen benutten die er zijn. Een mooi onderwerp is Social Media, Hoe ga je er mee om en welke middelen zet je op welke manier in.*
- *Hoe open je een gesprek bij het telefonisch acquireren. (oefening à la pitchen). Zou wel een clubje willen oprichten met deelnemers die komen en gaan naar behoefte, waarbij allemaal dienen als vraagbaak en hulpje bij computer en social media-weetjes. Misschien is bij een dergelijk event een intekenlijst of tafel voor in te richten. Spreker over laatste trends en innovaties gericht op de eenpitters.*

- *Ik kon maar kort aanwezig zijn i.v.m. werk. Dus een goede mening kan ik niet geven. Wat me wel opviel is dat de akoestiek erg slecht is. Ik heb Annemarie v Gaal nauwelijks kunnen horen.*
- *ik vond de stands nog al wegvallen, misschien dat een marktkraampjes-uiteindelijk beter werkt? Verder weet ik niet of het juist goed of juist slecht is over het geheel genomen om een marktsegment binnen de small businesses aan te schrijven. Waarschijnlijk zit de kracht juist in het bijeenbrengen van allerlei pluimage. Toch zou je mogelijk iets met kleurcodes kunnen doen om mensen uit verschillende sectoren bijeen te brengen als ze dat willen. Onderwerpen die van belang zijn: alles m.b.t. marketing in de huidige tijd: wie benader je, hoe benader je, wat zijn de absolute dont's etc.*
- *Ik zal het fijn vinden dat er in kleine op elkaar afgestemde groepen kan worden genot werkt. Minder lang een spreker!*
- *Ik zou meer willen weten van verschil of mogelijkheden zzp-er of Freelancer...*
- *Ik zou veel meer mogelijkheden willen zien om met elkaar kennis te maken en de dames en heren op het hoofdpodium een pleister op de mond plakken. Ook zou ik ze uitleggen dat we volwassen zijn en niet als kleuters aangesproken hoeven te worden.*
- *in cursusvorm kleine groepen helpen werkt erg goed, voor opbouw van kennis, en omdat je kan netwerken in (liefst lange) pauze*
- *In ieder geval een andere dagvoorzitter: deze was veel te schreeuwerig. Hoef niet persé een onderwerp: een ervaren ondernemer als spreker is altijd interessant. Verder graag veel ruimte voor zelf netwerken, het verplichte pitchten vond ik vrij hinderlijk.*
- *Internationaal zaken doen in de breedste zin van het woord, samenwerken als ZZP'ers in welke vorm,*
- *i.p.v. pitchten iets langere speeddates met tafeltjes van circa 6 ondernemers, workshops door bijv. de coaches van TZHO, lezingen, uitgebreidere stands.*
- *Jammer dat tijdens presentatie van Annemarie maar een klein deel van de zaal het kan opbrengen om de luisteren, vind ik erg jammer !*
- *Laat brancheleden meer met elkaar verbinden*
- *Leren van de goede ervaringen van andere ondernemers*
- *Let op de omgeving: waar is de bar, in relatie tot het hoofdpodium? Een hoofdlezing nadat iedereen al gratis heeft kunnen drinken is vragen om moeilijkheden. Daardoor kreeg deze inleiding minder respons dan mogelijk was geweest. Zonde*
- *Liever een ruimte waar exposanten beter kunnen exposeren. Als het dan toch in de DIF moet, graag ook geluid richting de ingang. Proberen te overstemmen in een galruimte is vragen om onverstaanbaarheid. Graag een meer heldere communicatie vanuit de organisatie. Het is mij niet duidelijk waarom de lijst met deelnemers niet verspreid is. Een gemiste kans. We komen toch voor contact?*
- *Locatie was niet geschikt om plenair en informatiemarkt tegelijk te houden, daarvoor was het te rommelig en akoestiek te slecht*
- *Meer aandacht via sociale mediakanalen*
- *meer aandacht voor starters: via KVK?*
- *meer stands om zelf bijv. je product aan te bevelen.*
- *Meer verbinding creëren. De branches meer bij elkaar zetten zodat connectie van waarde eerder mogelijk is.*
- *Meer verdeling in de zaal, Drinkjes meer laten uitlopen (heb meermaals erg lang in de rij gestaan voor een spa) De stands anders verdelen, en niet in de smalle stukken. Kortom beter gebruik maken van de ruimte en meer aanwijzingen m.b.t. parkeren vooraf!*

- *New business genereren. Bepaalde groepen laten netwerken. Dus niet netwerken met reeds bekende personen.*
- *Niet alle ondernemers zijn even goed in het voeren van acquisitie gesprekken. Wellicht dat hier wat meer aandacht aan kan worden besteed.*
- *Ondernemers ontmoeten ondernemers: wat moet je wel en wat moet je niet doen (en niet alles over producten, maar ook diensten meenemen)*
- *Presentatie beter in een afgesloten ruimte waar met elkaar kletsen minder uitgenodigd wordt*
- *ronde tafel sessies rond centraal thema waar in kleine groepen onder leiding a.d.h.v. een stelling/formulering van deskundige van gedachten gewisseld kan worden en kennis en ervaring kan worden uitgewisseld. Groepen paar keer laten wisselen en stelling verwisselen.*
- *Ruimte niet geschikt voor de lezing*
- *Ruimte te gehorig. Niet optimaal voor presentatie. Geen zicht op de presentator Markt iets uitnodigender neerzetten en meer aanbod De opzet van de twee borden vraag en aanbod was niet helemaal duidelijk plus ze waren onvindbaar*
- *samenwerking met andere ondernemers, voordelen creëren. ondanks samenwerking de markt goed weten te bedienen*
- *Social media / Internet Netwerken Klantenwerving*
- *speedmeet beter organiseren 6 personen aan tafel is voldoende. drankuitgiftepunt op meer plekken.*
- *Spreker Jan van Setten uitnodigen Weer een rondje organiseren Meerdere horeca punten! --> geen rijen laten ontstaan*
- *Teveel galm, geluid was echt te hard. Ik denk dat de sprekers zichzelf niet goed hoorden en daarom te hard spraken. De galm speelde een flinke versterkende rol. Ik heb het idee dat ze geen monitoren (speakers) hadden waardoor ze te hard spraken.*
- *Tijdens de bijeenkomst ontbrak informatie over de agenda met de afzonderlijke onderdelen*
- *Tip: officieel deel zittend (meer aandacht door bezoekers) of in een aparte zaal. Onderwerp: info over producten voor ZZPers zoals arbeidsongeschiktheidsverzekering/pensioen etc. Wat zijn de consequenties als je dit niet goed regelt*
- *veel meer communicatie en informatie vooraf, snellere lobby en netwerk gaat sneller. pas na pitchen weet je wie wie is en vergeet je ook snel want je moet verder!!!*
- *vond dat Zoetermeer Actief meer credit had moeten/mogen krijgen: zo was er ook free publicity van onze kant voor de pitchwinnares en dat had RVOZ in zijn prijs kunnen benoemen*
- *Was wel erg rommelig tijdens het Pitchen*
- *website op facebookpagina en links naar deelnemende partijen en bezoekers...om nog meer een platform te vormen*
- *wellicht beter kenbaar maken wat men van te voren kan doen zoals de pitch dit event.*
- *wetswijzigingen*
- *Zorg ervoor dat de zaal stil(ler) is bij de presentatie. Het rumoer zorgde ervoor dat veel geïnteresseerden de presentatie niet konden volgen.*

BIJLAGE 2. VRAGENLIJST ONDERZOEK

1 Kunt u hieronder achter item aangeven wat u er van vond? *Tabelvraag (single response)*

| | Uitstekend | Goed | Voldoende | Matig | Slecht | Geen mening | |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--|
| De bijeenkomst in zijn geheel | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | |
| De presentatie van Annemarie van Gaal | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | |
| Het pitchen/werven van klanten | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | |
| De locatie waar het evenement gehouden is | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | |
| De businessmarkt (stands) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | |
| De catering | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | |
| De mate waarin het evenement aan uw verwachtingen heeft voldaan | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | |
| De informatieverstrekking vooraf | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | |
| De netwerkmogelijkheden met de andere deelnemers | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | |

2 Wat vond u van de duur van het evenement (van 16.00 uur tot 20.00 uur)? *Single-responsevraag*

- Te lang
- Prima
- Te kort

3 Wat vond u van het aanvangstijdstip van het evenement (16.00 uur)? *Single-responsevraag*

- Te vroeg
- Prima
- Te laat

4 **Via welk kanaal heeft u vernomen dat het Small Business Event werd georganiseerd?** *Multi-responsevraag*
- meer antwoorden mogelijk -

Minimaal aantal vinkjes: 1

- Direct mailing (brief per post)
- Advertentie huis aan huis blad (Zoetermeer Dichtbij)
- E-mailing nieuwsbrief Ter Zake Het Ondernemershuis
- Ondernemersvereniging RVOZ
- Social Media
- Anders, namelijk:

5 **Zou u het Small Business Event (zoals dat nu is opgezet) aanbevelen bij uw collega-ondernemers?** *Single-responsevraag*

- Ja, omdat:
- Misschien, omdat:
- Nee, omdat:
- Geen mening

6 **Gaat u de volgende keer weer deelnemen als er een Small Business Event in Zoetermeer wordt georganiseerd?** *Single-responsevraag*

- Ja, omdat:
- Nee, omdat:
- Weet niet, omdat:

7 **Als u één of meer suggesties heeft voor onderwerpen voor een volgend Small Business Event dan kunt u die hieronder kort opschrijven.** *Open vraag (groot)*

8 **Zou u in de toekomst geïnformeerd willen worden over andere Small Business Events"?** *Single-responsevraag*

- Ja
- Nee [>> Vraag 13.]

9 **Naam en voornaam:** *Open vraag (klein)*

10 **Naam bedrijf:** *Open vraag (klein)*

11 **E-mail:** *Open vraag (klein)*

12 **(Mobiel) Telefoonnummer:** *Open vraag (klein)*

13 **Overweegt u gebruik te maken van het aanbod van de ondernemersvereniging RVOZ (Drie jaar deel uit maken van het RVOZ netwerk, waarbij u het 3e jaar cadeau krijgt)?** *Single-responsevraag*

- Ja
- Nee
- Ben al lid