



12.30 - 13.00 uur: Ontvangst met koffie en thee

13.00 - 13.15 uur: Opening

13.15 - 14.00 uur: AVG/GDPR en schoolfotografie (Advocaat Sven Wakker)

14.00 - 14.30 uur: 9 manieren om succesvol klanten te werven

14.30 - 15.00 uur: Pauze

15.00 - 16.30 uur: Belichtingstechnieken (Fotograaf Martin Hogeboom)

16.30 - 18.00 uur: Netwerkborrel

School(foto)plein

9 manieren om succesvol klanten te werven



1. Bepaal je doelgroep en je marktgebied
2. Gebruik je netwerk
3. Wees online vindbaar
4. Gebruik social media
5. Schrijf persberichten in lokale media
6. Krijg feedback en aanbevelingen
7. Lever kwaliteit
8. Pak de telefoon en bel
9. DOEN!

Bepaal je doelgroep en markt gebied

- Nederland telt ca. 6268 basisscholen met 1.4 miljoen leerlingen, daarnaast zijn er 652 scholen in het voorgezet onderwijs met 985.000 leerlingen.

CBS cijfers

- Bepaal welke scholen in je marktgebied zitten met bijvoorbeeld:

Scholen in Nederland

Gebruik je netwerk

Kennissen / familie /
vrienden

Ouders

Ouderraad

Stichting

Directie

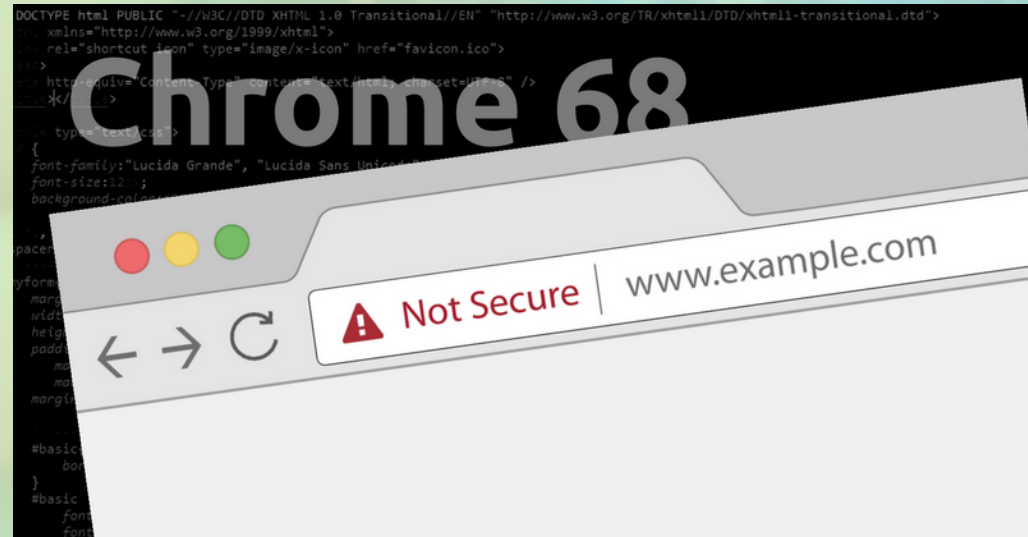


Wees vindbaar

- Maak gebruik van google analytics

Google Analytics

- Zorg dat je website beveiligd is



Gebruik social media



- Zorg altijd dat je toestemming hebt om beelden te plaatsen
- Laat duidelijk zien wat je stijl is
- Plaats ook eens beeld waarbij je vraagt om een reactie: *'welke achtergrond vinden jullie mooier'*
- Heb je hulpouders: deze zijn vaak enthousiast. Vraag of ze samen met hun kind op de foto willen en of die foto en een paar foto's van hun kinderen online mogen. Bedank ze dan via Social Media voor hun hulp. Geheid dat deze ouders gaan delen
- Plaats op social media een logo onderin je foto, niet groot over het hele beeld heen.
- Gebruik naast Facebook ook zeker Instagram

Schrijf persberichten in lokale media

- Zorg voor aanvang van het nieuwe schoolfoto seizoen dat je een persbericht schrijft in de lokale media met daarin wellicht vernieuwingen welke jij dit jaar wil inzetten.

Krijg feedback en aanbevelingen

- Schakel aanbevelingen in op je facebook pagina en laat scholen hun ervaringen delen op je pagina.
- Maak een blog op je website met daarin interviews met een aantal scholen.
- Vermeld nieuwe items op je website en social media.
- Zorg ervoor dat je veel volgers krijgt.
- Oypo vraagt zelf ook om feedback dmv het gebruik van Usabilla.
- Gebruik naast FB ook instagram. FB loopt terug en instagram wordt snel groter.
- Vraag na afloop van de schoolfotodag(en) wat de ervaringen zijn en eventuele verbeterpunten.
- Vraag aan de school of ze je willen aanbevelen bij andere scholen in de stichting of vereniging.

Lever kwaliteit

- Fouten blijven langer hangen dan dingen die goed gaan.
- Doe altijd een laatste controle voordat je de foto's online zet.



Betekenis Chinees kalligram 'Excuus': als u een fout gemaakt heeft, moet u niet bang zijn die te herstellen

Pak de
telefoon en bel
of ga langs.

- Bereid je goed voor.
- Maak een pitch van je bedrijf.
- Benoem referenties.
- Zorg dat je AVG-proof bent.
- Bevestig altijd de gemaakte afspraken en zorg voor een follow-up.