

Gelieve te mailen naar: [rebekka.vanhaeren@sbm.be](mailto:rebekka.vanhaeren@sbm.be)



## ANTWOORDKAART

Ondergetekende,

### Persoonsgegevens (DRUKLETTERS AUB)

Naam: ..... Voornaam: .....

M  V  Geboortedatum: .....

Straat & nummer: .....

Postcode & gemeente: .....

Tel/gsm: ..... E-mail adres: .....

Rijksregisternummer: .....

### Bedrijfsgegevens

Naam: .....

btw en/of ondernemingsnummer: .....

Straat & nummer: .....

Postcode & gemeente: .....

Tel (algemeen): ..... gsm: .....

E-mail adres (algemeen): .....

### **Schrijft zich in voor de volgende workshop(s):**

Sociale media (14/11/17)

Laat je website Renderen (20/02/18)

Samen een aantrekkelijk handelscentrum creëren voor de consument (13/03/18)

Deze factuur mag uitsluitend opgemaakt worden op naam en voor rekening van:

deelnemer  bedrijf.

Datum en handtekening: .....

## HAAL MEER UIT JE ZAAK

### WORKSHOPS VOOR HANDELAARS EN HUN MEDEWERKERS UIT DE REGIO LEBBEKE

2017 - 2018

(GEORGANISEERD DOOR SBM IN SAMENWERKING MET GEMEENTE LEBBEKE)

170620-101 SBM Stad Lebbeke Haal meer uit je zaak vj 17-A.5.indd



Vlaams Agentschap voor  
Ondernemersvorming  SYNTRA Vlaanderen



Vlaams Agentschap voor  
Ondernemersvorming  SYNTRA Vlaanderen

## WORKSHOP 1: SOCIALE MEDIA

**Datum:** 14/11/2017 (19u00-22u00)

**Locatie:** raadzaal van het gemeentehuis, Grote Plaats 1 in Lebbeke. (1ste verdiep)

**Spreker:** Mic Adam – Expert in social media

Sociale netwerken winnen aan populariteit. Het is waarschijnlijk dat jouw doelgroep, klanten, leveranciers en werknemers er actief aan participeren. Welke sociale platformen bestaan er en waarom zou je ze gebruiken? Op welke netwerken moet je, naast Facebook en Twitter, als handelaar aanwezig zijn? Een groot deel van de retailers laat de mogelijkheden van nieuwe media onbenut, ondanks hun waarde om met klanten in contact te komen. Het adequaat inzetten van Facebook is een belangrijk onderdeel van een succesvolle winkerverkoop. We gaan dieper in op de mogelijkheden en privacyinstellingen van dit medium. Hoe maak je een fanpagina en hoe lok je fans naar deze plek. Is Twitter enkel een markt waar iedereen onbeduidende shouts plaatst? Kan het ook een meerwaarde betekenen voor de retailsector? We leren je indrukken interpreteren van op Twitter geplaatste berichten. Wat denkt men over jouw zaak: hebben ze interesse in jouw producten/aanbod? Hoe kan je aan dienstverlening doen? Leer hoe je een short message opstelt en tweet als een professional. Een foto hier, ééntje daar, maar welke foto spreekt tot de verbeelding? Naast tekst, zijn beelden alom vertegenwoordigd op sociale platformen. Leer hoe je dit eenvoudig en snel kunt doen. Van Instagram over review websites en blogs tot YouTube! In deze workshops komen de belangrijkste sociale platformen aan bod.

## WORKSHOP 2: LAAT JE WEBSITE RENDEREN

**Datum:** 20/02/2018 (19u00-22u00)

**Locatie:** raadzaal van het gemeentehuis, Grote Plaats 1 in Lebbeke. (1ste verdiep)

**Spreker:** Ronald Casteleyn - Expert SEO

Koste wat het kost een website willen, het betreft altijd een investering. Maar waarin moet ik nu juist investeren, in een mooie grafische website, een technisch goed onderbouwde website, een gebruiksvriendelijke website enz... allemaal aspecten die deel uitmaken van "een website".

Een vaak vergeten onderdeel is de content (lees inhoud), waar dien ik op te letten om mijn website vindbaar te maken op het wereldwijde web (world wide web - www).

In deze workshop leer je hoe je dient om te gaan met titels, omschrijvingen, zoekwoorden om "jouw" website SEO (zoekmachine) vriendelijk te maken. Wat doet google met mijn website inhoud en hoe kan ik deze analyseren?

## WORKSHOP 3: SAMEN EEN AANTREKKELIJK HANDELCENTRUM CREËREN VOOR DE CONSUMENT

**Datum:** 13/03/2018 (19u00-22u00)

**Locatie:** raadzaal van het gemeentehuis, Grote Plaats 1 in Lebbeke. (1ste verdiep)

**Spreker:** Lies Haeckelbracht – Expert in retail

Het kloppend hart van een gemeente of stad is haar handelscentrum. Jammer genoeg krijgen de handelscentra steeds meer te maken met grote concurrentie van winkelketens, verschuivingen richting de stadsrand, webshops enz. Die ontwikkelingen zorgen ervoor dat de handelaars voor een serieuze uitdaging staan om van hun zaak een succesvolle, bloeiende onderneming te maken. De koper/consument kiest voor zijn eigen gemak en comfort, maar apprecieert ook de authenticiteit van een lokaal handelscentrum. In deze opleiding gaan we dieper in op de sterktes en zwaktes van een lokale handelaar en trachten we handige en haalbare tools aan te reiken om als handelscentrum sterk en aantrekkelijk te zijn voor de consument/klant.

### → PRAKTISCHE GEGEVENS

Vanaf 18u30 word je verwelkomd met een hapje en een drankje aangeboden door stad Lebbeke en is er de mogelijkheid om te netwerken.

Wij bieden deze workshops aan tegen sterk verminderd tarief.

Normaal kost zo'n workshop € 105,00. Maar door tussenkomst van de overheid kunnen wij deze opleiding aanbieden aan **€ 25,00**.

**Voor de handelaars van Lebbeke is er nog een extra tussenkomst van de gemeente zodat het inschrijvingsrecht amper € 15,00 bedraagt.**

### → INSCHRIJVEN

Inschrijven kan met dit formulier (zie ommezijde)

of via de link: <http://www.sbm.be/index/handelaarslebbeke>

**Voor verdere info kan je ook terecht bij**

- SBM - Rebekka Vanhaeren - 050 40 30 90 - [rebekka.vanhaeren@sbm.be](mailto:rebekka.vanhaeren@sbm.be)
- Gemeente Lebbeke - Debbie Laureys - [debbie.laureys@lebbeke.be](mailto:debbie.laureys@lebbeke.be)

*Gelieve jouw inschrijving tijdig aan ons te bezorgen.*

*Het aantal inschrijvingen is beperkt!*

**INSCHRIJVEN IS DE BOODSCHAP!**