



voor de bloemist

# Voor een beter rendement

De kracht van VBW



'Welk type klant komt je winkel binnen en hoe speel je op hem of haar in? De training 'Klanthousiasme' die door VBW wordt aangeboden, zet je op scherp. Je krijgt praktische handvatten die je direct kan toepassen.'

Gerbrand Tijssen, De Lelie in Vaassen



'Mijn Tent wordt Top' leert mij methodes die we elke dag met succes toepassen. Bijvoorbeeld hoe je jouw werkdag efficiënt kan inrichten zonder aan het einde van de dag met losse eindjes te blijven zitten.'

Marieke de Ruiter, Natuurlijk Bloemen van Marieke in Druten

'Ik doe stevast mee aan de campagnes van Mijn Bloemist. Op aanraden van VBW nodigde ik tijdens de 'Mijn Bloemist Tulpenweken' een Westlandse kweker uit in mijn winkel. Het leidde tot reuring en klanten vonden het leuk dat hij zijn kennis deelde.'

Chris Leichtenberg, Hortus Flora in Maassluis



'De eerste week na het winnen van de verkiezing 'Mijn Bloemist van het Jaar' (georganiseerd door VBW) was onwerkelijk. Felicitaties van klanten, cadeaus, interviews in kranten en op tv en het genieten van klanten die trots zijn dat 'hun winkel', 'hun' bloemist, de beste is van Nederland.'

Thomas Vloedgraven, Vloedgraven Interieur & Decorations in Wijhe

'Wanneer je met Twitter en Facebook begint, moet je wel weten wie je doelgroep is en hoe je de groep aanspreekt. Dat is een vak apart. En als professionele bloemist en ondernemer wil ik ook mijn online communicatie een professionele uitstraling geven. VBW Online helpt me daarbij. Ik ben geholpen met een nieuwe website met zeer gebruikersvriendelijke webshop. Ik krijg erg enthousiaste reacties!'

Hans Rietkerken, Bloemsierkunst Rosa in Schiedam



## De kracht van VBW

- Sterke lobby richting overheid, scholen, ketenpartijen en sociale partners.
- Een persoonlijk aanspreekpunt voor al je (ondernemers)vragen.
- Website en nieuwsbrief boordevol actuele informatie voor leden.
- Businessclubs en studieclubs voor persoonlijke ontwikkeling.
- Aantrekkelijke kortingen op verzekeringen en andere bedrijfskosten.
- Gratis juridische basisondersteuning.
- Praktische ondersteuning bij lokale marketingacties, van idee tot creatie (online en/of offline).
- Een netwerk van specialisten die tot je beschikking staan.
- Vakactiviteiten in jouw regio.
- Gratis masterclass voor beter ondernemen ('Mijn Tent wordt Top').
- Verbeter je klantgerichtheid met de training 'Klanthousiasme'.
- Een omvangrijk promotieprogramma ('Mijn Bloemist'), exclusief voor VBW-leden.

Kijk voor het complete aanbod en alle mogelijkheden van VBW op [www.vbw.nu](http://www.vbw.nu)

### Gratis kennismaken!

Het VBW-lidmaatschap levert elke bloemist geld op. Wil jij gratis kennismaken en zelf de voordelen van VBW ervaren? Neem dan contact met ons op via [info@vbw.nl](mailto:info@vbw.nl) of 0318 - 52 75 68.

✓ Ja!

Ik wil graag meer informatie over het VBW-lidmaatschap.

Bedrijfsnaam

Contactpersoon

Postadres

Postcode + plaats

Telefoon

E-mail

Stuur de ingevulde antwoordkaart aan VBW retour en wij nemen zo spoedig mogelijk contact met je op.

# Wie slim onderneemt, verdient met VBW!

Dienst/Product	Normaal tarief/kosten	VBW-leden tarief	Jouw voordeel (€)/jaar	Opmerking
<b>Mijn Bloemist, promotiecampagne:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 200 magazines per seizoen</li> <li>• Lokale promoties, online en in de winkel!</li> <li>• Winkelvermelding op <a href="http://www.mijnbloemist.nl">www.mijnbloemist.nl</a></li> </ul>	€ 1.000,-	Gratis	€ 1.000,-	Jaarrond promotieprogramma, exclusief voor VBW-leden
<b>VBW-Mysteryshopping</b>	€ 500,-	€ 197,50	€ 302,50	2 bezoeken, inclusief bespreken uitkomsten op locatie
<b>Ondersteuning bij online promotie</b> (o.a. website, webshop, e-mail, Social Media)	€ 1.250,-	€ 312,-	€ 938,-	Website vanaf € 26,-/maand, incl. hosting
<b>Mijn Tent wordt Top</b>	€ 2.900,-	Gratis	€ 2.900,-	1 deelnemer per bedrijf
<b>Training 'Klanthousiasme'</b>	€ 500,-	€ 95,-	€ 405,-	Per deelnemer (ook medewerkers)
<b>1<sup>e</sup> lijns juridische helpdesk</b>	€ 125,-	Gratis	€ 125,-	Telefonische hulp
<b>Verzekeringen:</b>				
• Risicoscan	€ 500,-	Gratis	€ 500,-	Gerealiseerde gemiddelde besparing O.b.v. 2 vorderingen/jaar
• Verzekeringspakket (schade, inkomen, verzuim)	€ 3.000,-	€ 1.900,-	€ 1.100,-	
• Incassoservice	€ 149,-	Gratis	€ 149,-	
<b>Brandstof</b> (diesel/benzine/gas)	€ 3.000,-	€ 2.780,-	€ 220,-	2.000 liter/jaar
<b>Subsidie BBL-leerling (WVA)</b>	€ 2.300,-	Gratis	€ 2.300,-	Per leerling/jaar
<b>Studieclub</b>	€ 195,-	€ 65,-	€ 130,-	Per deelnemer

Totaal direct haalbare financiële voordelen/besparingen per jaar: **€ 10.069,50**



voor de bloemist

postzegel  
niet  
nodig

## VBW

Antwoordnummer 2465

6710 WB EDE