

## SAMENVATTING - OF BEKIJK ONLINE DE VIDEO PITCH OP [YOUTUBE](#)



Het SOCIAL BUSINESS NETWORK faciliteert dat bedrijven hun bestaande websites kunnen hergebruiken zodat ze daar via nieuwe verbindingen véél meer en nieuw rendement uit kunnen halen. De zichtbaarheid en bekendheid van bedrijven wordt met sprongen vergroot en tegelijkertijd zorgt de disruptie dat bedrijven effectief en snel diep synergetische samenwerkingen vinden. De groei van dit gratis sociale netwerk voor bedrijven wordt aangejaagd door een combinatie van *growth hacking*, *virale verspreiding* en *maatschappelijke positionering*. Daarbij is een strategie uitgewerkt die kleine bedrijven razendsnel en relevant verbindt.

### **UITWERKING: ONLINE- OFFLINE VERSTERKING WAARBIJ KLEIN HET NIEUWE GROOT IS.**

Van de 1,5 miljoen bedrijven heeft 95% minder dan 10 werknemers. Wij zorgen dat bedrijven al hun teksten, foto's en filmpjes op hun website met een muisklik kunnen kopiëren naar *website profiel*. Die hebben tabbladen als: 'over ons', 'onze producten & diensten', 'contactinfo', 'klantenportfolio', 'vacatures', 'nieuws', 'aanbiedingen' enzovoorts. Handige en bekroonde multimediale hulpmiddelen maken deze *website profielen* extra belevingsvol.

Er bestaan veel lokale en thematische bedrijfsgroepen. Die zijn heel divers: van sponsorgroep tot bedrijventerrein of van bijeenkomst tot klantenbestand. Het Social Business Network ondersteunt deze *offline* groepen en geeft ze hun eigen *online* platform. Groepsdeelnemers kunnen aanvinken dat hun *website profiel* daarop zichtbaar wordt. Als bedrijven hun *website profielen* samenvoegen op een platform, creëren ze daar groepspresentaties. Via dit levendige totaaloverzicht van alle bedrijfsoplossingen binnen de groep, informeren ze elkaar én ook alle andere internetbezoekers.

Groepspresentaties bieden *one-stop-shopping* oriëntatie; en dat is precies de inspiratiereis die internetters (88%) graag willen maken. Daarbij genereert groepskracht *traffic*. Vervolgens houden relevante suggesties bezoekers vast op platformen (zoals mensen op YouTube doorklikken naar andere filmpjes). Met [testversies](#) zijn veel ervaring opgedaan en is gevalideerd dat een *website profiel* op een enkele groepspresentatie 10.000 *views* per jaar kan krijgen. Dat zijn revolutionaire aantallen voor de doelgroep die vaak maar een paar honderd webbezoekers op hun *stand alone* websites krijgen. Aansluiten en meedoen aan meerdere groepspresentaties, is dus direct lonend voor bedrijven die hun zichtbaarheid en bekendheid willen vergroten.

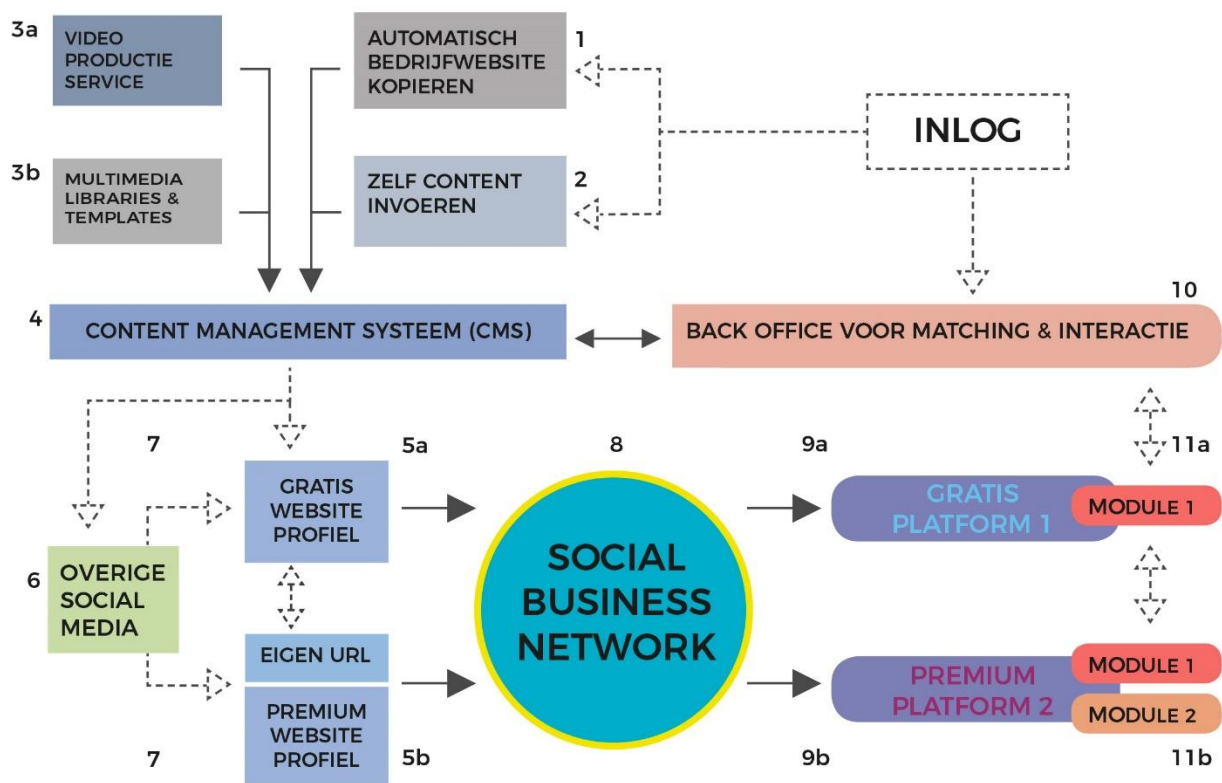
Groepspresentaties zijn verweven met lokale en thematische community's. Binnen hun vertrouwde groepen kunnen ondernemers samenwerkingsvragen delen. Bijvoorbeeld rond innovatie, co-creatie, kennis- en personeelsuitwisseling, barteren, financiering, export, inkoop, tenderen, e-commerce, enzovoorts. Met versterkende wisselwerking loopt online netwerken over in offline netwerken.

De combinaties '*website profielen* + zoekvragen', vullen ook een database voor intelligente *matching* van vraag en aanbod. Suggesties vanuit het Social Business Network stimuleren bedrijven om nieuwe verbindingen te leggen en sturen effectief aan op diep synergetische samenwerkingen.

Bestaande social media krijgen van ondernemers als rapportcijfer een vijf (onderzoek Utrecht University en KvK). Verlangens van bedrijven worden onvoldoende ingevuld. Het Social Business Network speelt in op deze onvrede: door met minimale tijdsinvestering de groeiende behoefte naar samenwerking te faciliteren én door te voorzien in het structurele verlangen naar meer bedrijfsbekendheid. Lees in dit plan hoe het SOCIAL BUSINESS NETWORK kleine bedrijven samen groot maakt, zich *maatschappelijk positioneert* en *viraal* groeit. Via een netwerk van vertrouwde, met elkaar verbonden community platformen - van en voor **bedrijven**.

## TECHNISCHE FLOW VAN DE OPLOSSING

1. Teksten, afbeeldingen en filmpjes van bedrijven met een eigen website, worden automatisch gekopieerd, in een Content Management Systeem geplaatst en omgezet in een *website profiel*.
2. Bedrijven zonder eigen website kunnen zelf de content voor hun *website profiel* invoeren.
3. Ingebouwde hulpmiddelen maken *website profielen* extra belevingsvol:
  - a) Video productie tools & automatische services *verlevendigen* de *website profielen* met videoberichten (deze innovatie kreeg de nationale ICT-Delta prijs).
  - b) Multimediale bibliotheken en templates (voor aankondigingen, aanbiedingen enz.) ondersteunen levendige actualiteit.
4. Via het CMS kunnen bedrijven hun *website profiel* en tijdslijn snel en makkelijk actualiseren.
5. Het CMS *voedt* het *website profiel* van het bedrijf. Bedrijven kunnen kiezen uit:
  - a) een gratis *website profiel*.
  - b) een premium *website profiel*
6. Profiel updates kunnen via het CMS ook direct de andere social media kanalen worden gepost.
7. Publicatie op andere social media kanalen genereert links (back traffic) naar het *website profiel*.



8. *Website profielen* worden onderdeel van de overkoepelende database (Social Business Network).
9. Een bedrijf kan met zijn website profiel deelnemen aan
  - a) Gratis community platformen; kunnen bedrijven/ organisaties zelf opstarten en beheren
  - b) Premium community platformen voor sponsors, leden of relaties van koepel organisaties
10. Back Office (geïntegreerd met het CMS) voor *bedrijfsdating*: het uitzetten van zoekvragen, beheer van interacties, monitoren van samenwerkingssuggesties, bezoekersanalyse en statistiek.
11. Faciliteren van samenwerkingsmogelijkheden tussen bedrijven (gecategoriseerde modules)
  - a) Modules die algemene zoekvragen, kennismaking en samenwerkingsverzoeken matchen.
  - b) Specifieke (maatwerk)modules voor samenwerking en kennisuitwisseling.