

Notulen DQG bestuursvergadering 2024

Datum: 28 juni 2024

Aanvang: 08.00u

Locatie: Online

Aanwezig: Arno Ooms (Viseo) Marc Boers, Rob Mocking, Hans Linders

Afwezig: -

- Nieuws, ingekomen stukken

Bestuurswisseling

Rob Arno blijft bij het bestuur maar nog geen voorzitter. Rob blijft nog een jaar voorzitter.

Bij Arno gaat de nieuwbouw in september van start en daarom nog jaar geen voorzitter.

Jochem denkt na over bestuursfunctie en komt erop terug. Hij staat er positief in. Maakt zich hard voor DQG.

- Actiepunten uit verslag vorige vergadering

KVK UBO Arno Rob loopt nog.

Actie Arno nogmaals bellen.

- Controle begroting-financiën

N.v.t.

- Strategieplan

Q3 plan

Marc Ik heb Q2 gebruikt en in rood vermeld wat gerealiseerd is en wat (nog) niet Q3 graag nu bespreken wat te doen.

Marc Nu we meer gaan werken met doelen vooraf gesteld kan dit ook getoetst/ geëvalueerd worden. Dit voelt dwingender maar ook prettig om te checken wat beter kan/ moet.

Meer ingaan op leads besproken met Ilse. Hier op inzetten.

Meer leads makkelijker overtuigen dat DQG een goede partij is, alles gaat soepeler.

Marc Wel is er veel variatie tussen leden. De een wil meer leads, ander juist al teveel werk.

Ook zelfde met personeel verschillend per DQG lid.

Rob ik dacht dat juist iedereen meer leads wil!

Ilse L. de binnenkomende leads zijn vaak ook via bestaande klanten. Geen 'koude acquisitie'.

Marc meer leads, meer leden, meer personeel, allemaal zaken om op in te zetten.

Volgens Strategie en beleidsplan 2024

1. Ondernemen makkelijker maken

Optimaliseren inspanningen IM gemak

Rob Uren IM-gemak met Sebastiaan gesproken. Nu nog steeds zelfde opzet factuur. DQG wil graag meer inzicht. Meer specificeren.

Arno waarom hier niet kritischer op? Deze vraag ligt er al langer.

Rob nu wel al iets meer dingen gespecificeerd. Sebastiaan dacht met tool meer duidelijk maar dat is niet genoeg.

Marc dan kan ik ook makkelijker sturen op wat nog moet gebeuren.

Rob Sebastiaan beschouwde het als aangenomen werk en aanspreken als het niet goed gaat.

Arno maar dat is niet zoals DQG het wil en daar mogen we best stelling over innemen.

Rob aansturen is wenselijk, weten wat specifieke dingen kosten en daar keuzes in maken.

Prijsopgave voor sommige zaken. Meer grip op zaken.

Lokale vindbaarheid pakt *Marc* op maar kosten blijven gelijk.

Marc moeten we niet nu vooraf een plan voor komende maand?

Rob nu is afgesproken dat Sebastiaan bespreekt met Ilse en gaan dit anders aanvliegen.

Actie Rob: nogmaals een gespecificeerde factuur vragen bij IM-Gemak

Personeelswerving

Marc Personeel werving willen we gaan doen via de leden zelf. Lokaal hier mee aan de slag gaan. Toolkit kijken wat ik zelf of kan laten doen.

Vanuit DQG Facebook combinatie berichten werven meer leden maar ook personeel. Op verschillende niveaus dit aansturen.

Hoveniers interviewen. Hen vragen wat maakt dat je graag hier werkt? Wat lezen ze zelf, waar zouden zij kijken als ze op zoek zijn naar een ander baan?

Rob wie gaat dit oppikken?

Marc ik met Ilse IM. Lean manier doen dus 'op route'. Soms met videobeelden om te gebruiken op locatie.

Filmpje van de Lingebrug personeel ook weer inzetten? Ilse IM?

Leren hoe zelf met FB campagne personeel te werven.

Marc Maaik van de Lingebrug kwam met een leuke tuin-influencer. Maar hij plaatst wekelijks en soms zelfs meer. Ander soort posts, erg arbeidsintensief.

Instagram/Facebook vooral 'oudere' hoveniers. Tiktok vooral de jongere.

Hans Er zijn helaas erg weinig uitstromers vanuit de vakschool 12 nivea 3 8 niveau 4 dit jaar in onze regio.

Marc socials wordt weinig opgepikt door DQG. Delen van berichten van VHG etc.

Rob hadden we dat niet via content manager kunnen doen?

Marc ja is ook een mogelijkheid

Marc Meer richten op vakbekwame dan op jonge? Unaniem JA

Arno vakbekwame blijven vaak hangen voor veiligheid, goed salaris. Lopen vaak tegen irritante dingen. En zouden wellicht best bij bedrijf waar alles goed geregeld is. Alles staat klaar, wordt geregeld.

Actie Marc: interviews plannen met IM-gemak

Actie Marc: met Ilse IM op korte termijn met huidig materiaal plaatsen

- **Thema watermanagement (promoten)**

Online Webinar regenwatersystemen - 26 juni - Mijn Waterfabriek woensdag avond Rob en Kees waren erbij. Was best interessant maar wel vooral op bouw/ infra gericht. Wel wordt steeds duidelijker dat er in de toekomst wellicht verplichtingen komen voor hergebruik hemelwater. Voor besproeiing tuin maar ook voor huishoudelijk (toilet, wasmachine, vaatwasser, douchen). Dit gaat dus ook meer impact hebben op werk hoveniers, meer werkzaamheden op dit vlak, kansen maar ook bij graafwerkzaamheden als opvang-tank er al ligt.

DQG best Practise en Toolkit met voorbeelddocumenten

2. Klantbeleving verbeteren. Klantreis bepalen. Trainen van medewerkers
Klantbeleving/ klantreis

Marc laat een document zien met opbouw van het proces (1 pagina eerste contact t/m nazorg)

Arno less is more dit is goed, kort maar krachtig. Dat iedereen het net iets anders doet maakt niet uit. Dit is wat mensen willen zien. Gesproken tekst eronder niet nodig.

Hans mee eens kan mooi geprint en bij 1^e gesprek meegeven.

Rob kan goed naar buiten gebracht

Rob of zou een keer een test gedaan worden?

Marc maar dat testen betekent weer kosten maken. Verwijzing naar een mooi filmpje van Rob zou goed kunnen evt.

Website actie gericht maken

Marc Ilse L. en Arno gaven aan dat website altijd net iets minder scoort bij de reviews. Wat is de oorzaak daarvan?

Inspiratiewebsite lijkt het en zet minder aan tot hovenier bellen.

Eerder op pagina vraag neem contact op. Call to action. Dat mensen die wel actie willen dit al eerder kunnen doen en niet hele pagina door te hoeven.

Rob Dit mag wel door IM-gemak opgepakt worden

Marc eerst was de weg meer tuininspiratie en nu actie gericht. Is strategische keuze geweest.

Marc Nieuwsbrieven actie gericht door samenwerken leveranciers. Aanbieding erin?

Robotmaaier met korting? Aantrekkelijk voor ontvangen van nieuwsbrief, klantenkring. Via website leverancier bestellen maar wel de korting.

Rob Nu alleen nieuwsbrief naar nieuwe klanten.

Marc Idee is ook naar bestaande klanten.

Rob zo'n 'aanbieding/win actie' kwam ook via Appeltern binnen. Ik heb er niet veel ervaring in en niet heel enthousiast in beginsel. Rob en Hans zelfde idee erin.

Hans uiteindelijk komt de klant dan vaak toch bij ons met problemen met die robotmaaier. Verantwoordelijkheid bij leverancier?

Arno korting vind ik een 'vervelend' woord, een wassen neus.

Marc het werkt vaak wel maar je moet wel goede reden geven.

Introductie korting, uitlopend product.

Rob wellicht gerichte actie regenton plaatsen?

Marc nieuwsbrief ook lokaal product toevoegen.

Rob bestaande klanten komt er dus aan? Verschil nieuwe klanten en bestaande?

Marc Hier gaan we naar kijken.

Arno S.v.p. geen info 'hoe snoei je hortensia's'

Marc Wat zijn de grenzen van 'tips'

Arno Algemene info wel, plaatsen regenton voordelen aangeven.

Call to action: Bemesting tijd, daar kun je DQG voor inschakelen!

Hans Ik stuur de nieuwsbrief van De Groot door aan je *Marc*.

Wel aangeven tijd voor hagen knippen, bel ons!!!!

Want wij hebben accu gereedschap, juiste producten.

Dit jaar heel veel problemen i.v.m. veel regen.

Meeldauw Portugees Laurier etc.

Marc Hoe Ilse en *Marc* info hierover.

Arno kwam met voorbeeld Lindegalmuglarve.

Hoe komt deze info bij Ilse en *Marc*.

Gesloten Facebook pagina?

Even op de leden app?

Nieuwsbrief mag elk jaar dezelfde basis hebben (want terugkerende werkzaamheden) met wat actuele info erbij.

Trainen medewerkers

Rob ik heb contact gehad met Rik van v. Ooijen's iz. cursus plantenkennis. Edwin Barendrecht wil hier wel een rol in spelen. Idee is 3-4 sessies. 1^e keer eind september.

Vlindertuin Tiel bezoek, Appeltern?

Niet zozeer op plantenkennis maar meer toepassing. Iedereen b.v. een beplantingsplan meenemen.

Uitrollen naar buiten evt. Wellicht ook voor potentiële leden.

Rob moeten hier kosten aan verbonden zijn? B.v. 50 euro p.p.

Marc alleen bij no-show?

Rob als je hebt betaald meer druk om te gaan. Sebastiaan had hier nog wel ideeën over (workshops tegen betaling). Verder uitwerken met Rik, Sebastiaan etc.

Cursussen/ workshops overig

Weet iedereen dat er subsidie (via Colland) is voor cursussen?

Wellicht ook nog korting als je met grote groep aanmeldt?

Contract Bouwmensen (opleiding vanuit bouw gefaciliteerd). VHG heeft daar contract mee afgesloten waar weer cursussen uit zijn ontstaan.

Naar buiten brengen dat we ook elektra cursus doen.

Arno schrikt ook weer soms medewerkers af. Niveau te hoog?

Marc meerdere berichten ook maar ook 'kleine' tuinen.

Arno we kunnen ook naar buiten met de 'gewone tuinen'

Rob Social media bericht met Helder training

Ilse Er zijn allerlei trainingen/ workshops via VHG of b.v. Stigas te volgen maar daar zijn kosten aan verbonden. Ik zou nog inspiratie kunnen gebruiken. Bedrijven waar we workshops kunnen volgen.
Rob misschien info halen bij leden, vermelding in Nieuwsbrief?

Actie Ilse: nieuwsbrief info subsidie vermelden en wensen workshops/ cursussen

Actie Ilse: nieuwsbrief vragen input workshops/ bedrijven waar we welkom zijn

Actie Rob: samenvatting training Helder

Actie Marc: naar buiten met training Helder door IM-Gemak

Actie Marc: nieuwsbrief bestaande klanten in gang zetten

3. Leads/ Lokale vindbaarheid

Marc Lokale vindbaarheid is nu gelukt. Pagina's gepimpt, doel bereikt. Gelinkt aan contentstudio dus ook act ueel. Nu kwestie van foto's binnenharken en bijhouden. Nog finetunen specificeren wat bedrijven doen.

Marc Lokale links binnenhalen is belangrijk met als doel lokale website sterker maken. Andere bedrijven door laten linken naar ons bedrijf.

We hebben overwogen om de ondernemers hierin te ontzorgen maar is in praktijk niet haalbaar.

Wel willen we hier uitleg over geven. Een 'how-to' document opstellen, of mini workshop. Conclusie mini workshop online.

4. Leden werven.

Rob nieuwe leden vinden begint nijpend te worden, moet iets gebeuren!

Marc Ja we horen wel jullie zijn irritant aanwezig op internet maar triggert nog niet tot deelname.

Rob welke actie wordt hierop ingezet?

Marc Brandbook aan te passen om ook aan potentiële leden te sturen.

Drip campagne aan 190 hoveniers verzonden. Aantal daarvan meerdere keren geklikt. Ook off-line iets tastbaars te geven.

Rob doen! En wie kent wie naar leden toe.

Video maken combi interview, leden bijeenkomst en DQG dag. Dag 20 september voorbereiden. Iemand camera beheren.

Drone piloot inzetten? Video verslag dag. *Rob* Hazebroek?

Rob we hebben al zoveel video materiaal, kunnen we hier niet al iets mee uitzetten op korte termijn?

Rob Patrick van Helder wil die dag wel een praatje doen over de chemie tussen DQG leden, uitleg geven over wat team is etc.

Voor de lunch hem laten spreken. Hij heeft al tijd gemaakt hiervoor.

Erica vragen planning.

Drone piloot.

Ilse IM ook die dag erbij? Ja goed idee.

Bestaand maken met wat er al is.

Nieuw rondje interviews.

Open workshop voor potentiële leden.

Link building online workshop.

Actie Rob: Patrick van Helder plannen voor 20 september (i.o.m. Erica Tuinen)

Ledenvergadering

Marc Joosten Kunststoffen ledenvergadering zou ik graag wat meer invloed op invulling hebben.

Meer workshop achtig inzetten? Niet alleen verkooppraatje.

Bollen JUB bloembollen toen was ook met quizz etc.

Actie Ilse: Introduceren Marc bij Joosten kunststoffen

Actie Marc: contact met Joosten Kunststoffen iz. invulling dag.

Actie Marc: met Ilse IM workshop link-building opzetten, plannen en geven.

Bezoek beurzen

Marc Idee beurs Hardenberg b.v. met alle DQG aanwezig zijn.

Rob Hardenberg is bezig om naar Gorinchem te gaan, zou praktisch zijn.

Marc Hoe dit aanpakken, lang van tevoren weten?

Rob Belang van ledenwerving benadrukken

Arno met personeel die kant op.

De Groene Sector vakbeurs, promotiebureau benaderen?

Meesters in de Tuinen ook mooie beurs, is in oktober. Wat kleiner maar echt alleen hoveniers.

Marc oktober wellicht dan juist een goed moment.

Meester in de Tuinen met de leden zonder personeel

Arno moeten we zien als workshop dag met doel ledenwerven

3/7 besloten combinatie ledenvergadering met bezoek Meester in de tuinen op 11 oktober

Actie Ilse L: Joosten Kunststoffen verplaatsen naar december, Meester in de Tuinen contacten iz. Bezoek als groep en evt. ruimte beschikbaar.

Data beurzen vermelden in nieuwsbrief & agenda DQG site.

- Rondvraag en w.v.t.t.k.

Geen vragen of bijzonderheden verder

Einde vergadering 09.30u.

Volgende bestuursvergadering is op vrijdag 30 augustus. Locatie & tijd volgt.

Actiepunten

Zie bovenstaand per persoon vermeld wat actiepunten zijn n.a.v. deze vergadering

Marc Rob Hans Ilse L. Arno

Actiepunten globaal uiteengezet:

Workshop link-building	Marc
Interviews plannen t.b.v. personeelswerving	Marc/ Ilse IM
Ledenvergadering combi Meester (Joosten dec.)	Ilse
Agenda vullen IM-Gemak	Ilse
KVK bellen	Arno
Patrick van Helder DQG dag	Rob
Verslag Helder training naar buiten	Rob/ Marc/ Ilse IM
Nieuwsbrief bestaande klanten	Marc/ Ilse IM
Cursus plantenkennis als workshop?	Marc