

# Werkingsverslag beleidsfocus innovatie 2017

## Vlaamse Tafeltennisliga

### Doelen en acties

- SD022 Via het opstarten van tabletennis@work in bedrijven enerzijds nieuwe leden rekruteren en anderzijds de band met bedrijven versterken met het oog op sponsoring en partnership.
  - OD056 Opstart tabletennis@work
    - A0166 Uitwerken concept door UCLL rekening houdend met project Olympics 2020-2024
    - A0167 Contact met bedrijven i.v.m. partnership
    - A0168 Aansluiten bedrijven en leden
    - A0169 Ondersteuning materiaal
    - A0170 Aanwezigheid topspelers in bedrijven
  - OD057 Sponsoring en partnership
    - A0171-1 Partnership overeenkomst opmaken tussen federatie en bedrijven
    - A0171-2 Publiciteit maken voor partners op website en sociale media
  - OD058 Organisatie event
    - A0172 Event organiseren

### De wijze waarop onze sportfederatie deze acties/doelstellingen heeft gerealiseerd in 2017

- SD022 Via het opstarten van tabletennis@work in bedrijven enerzijds nieuwe leden rekruteren en anderzijds de band met bedrijven versterken met het oog op sponsoring en partnership.
  - OD056 Opstart tabletennis@work
    - A0166 Uitwerken concept door UCLL rekening houdend met project Olympics 2020-2024.
      - Afspraak op 22 februari 2017 met de studenten van UCLL op campus Proximus in Heverlee om ons project te pitchen. Volgende zaken moesten uitgewerkt worden:

#### Marketingplan:

- ✓ Interne bedrijvencompetitie organiseren
- ✓ 8 bedrijven: aansluiting van bedrijf zoals club en van deelnemende werknemers zoals leden
- ✓ Materiaalpakket gekoppeld aan partnership
- ✓ Alternatieve manier van tafeltennis (materiaal, tijd, ...) zie concept TTX: <http://www.ttx.world/>
- ✓ Gebruik maken van website king pong voor organisatie van wedstrijden (bijhorende klassering): <http://kingpong.vttl.be>

- ✓ Mogelijkheid om topspelers uit te nodigen in bedrijf voor demo of andere

Communicatie- en salesplan:

- ✓ Communicatie naar leden: website, facebook, nieuwsbrief en magazine
- ✓ Communicatie naar bedrijven
- ✓ Communicatie naar de pers

Eventplan:

- ✓ Jaarlijks event voor de deelnemende bedrijven / partners
  - ✓ Tafeltenniscompetitie tussen bedrijven
  - ✓ Netwerkmoment
- Vervolg afspraken om stand van zaken project te bespreken en bij te sturen: 27 april 2017, 8 mei 2017 en 22 mei 2017. Tussendoor uiteraard ook contact via mail en telefoon om vragen te stellen en bij te sturen.
  - Eindpresentatie voor UCLL van de studenten op 8 juni.
  - Eindpresentatie van het uitgewerkte project voor de landelijke raad op 19 juni.
- A0167 Contact met bedrijven i.v.m. partnership
    - Er werden 116 bedrijven gecontacteerd via telefoon uit een algemene Vlaamse lijst.
    - Er werden 138 Leuvense bedrijven fysiek bezocht.
    - Er werd een direct mail opgemaakt en verstuurd naar een groot mailbestand. Er werden 21.066 bedrijven uit ganse Vlaanderen werden gecontacteerd. Het waren bedrijven uit verschillende sectoren (financiën, communicatie, industrie, verzekeringen, IT, ...).
    - Volgende zaken werden ontworpen: artikel, facebookpagina, linkedIn pagina. Dit werd ook gepubliceerd in de nieuwsbrief, op de website en in een persbericht.
  - A0168 Aansluiten bedrijven en leden
  - A0169 Ondersteuning materiaal
  - A0170 Aanwezigheid topspelers in bedrijven
- OD057 Sponsoring en partnership
    - A0171-1 Partnership overeenkomst opmaken tussen federatie en bedrijven
    - A0171-2 Publiciteit maken voor partners op website en sociale media
  - OD058 Organisatie event
    - A0172 Event organiseren. Het event was oorspronkelijk gepland op 14 september maar dat was duidelijk te vroeg omdat er nog geen te weinig concrete contacten waren met bedrijven. We hebben het event dan opnieuw ingepland op 30 november 2017. Alle voorbereidingen waren getroffen (zaal gereserveerd, materiaal voor inkleding en tafeltennistafels, catering, lijst medewerkers, ...). Helaas is het event afgeblazen omwille van de beperkte interesse van bedrijven.

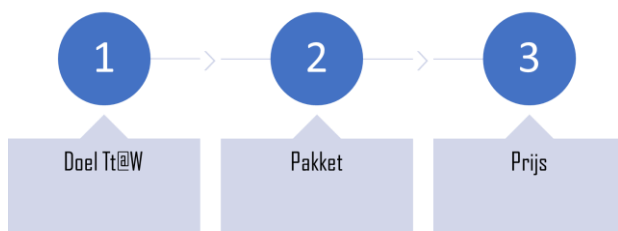
## De concrete resultaten en effecten die met deze acties/doelstellingen bereikt werden

Met dit project is het de bedoeling om onderstaande 3 zaken te bereiken.

- 1) Aantal nieuwe "bedrijfsclubs": in 2017 werden er nog geen echte bedrijfsclubs opgericht. Er waren wel 6 bedrijven die alle informatie ontvangen hebben om met TT@work aan de slag te gaan. Hieronder vind je een overzicht van die bedrijven:  
 Car 't Vlot  
 Hama nv  
 Net-IT  
 Sport Laarne  
 Skyline Communications Izegem  
 Toxikon
- 2) Aantal nieuwe leden in de bedrijfsclubs: aangezien er nog geen officiële bedrijfsclubs zijn, kunnen we ook nog niet spreken van nieuwe leden via de bedrijfsclubs.
- 3) Aantal deelnemers op het event: het event is uiteindelijk afgelast.

Volgende zaken werden wel met succes ontwikkeld om TT@work te ontwikkelen:

### Marketingplan:



#### **Doel TT@work:**

- ✓ Netwerkverbreding
- ✓ Een sportieve en leuke werksfeer implementeren
- ✓ Kwalitatief tafeltennismateriaal afleveren

#### **TT@work pakket:**

- Tafeltennismateriaal
  - ✓ 25 verzekeringen
  - ✓ 10 paletjes
  - ✓ 5 uittrekbare netten
  - ✓ 20 balletjes
  - ✓ 1 draagtas
- Book of ping-pong (zie diverse documenten)
- VTTL-playlist op Spotify
- Login op King Pong site om wedstrijden te spelen

**Kostprijs:** Oorspronkelijke kostprijs voor het volledige pakket was 500 euro voor een jaar (25 deelnemers mogelijk). In het najaar hebben we die prijs aangepast naar 200 euro.

## Communicatieplan:



### **Resultaten telefonische contacten naar bedrijven in Vlaanderen algemeen:**

- ✓ Gecontacteerde bedrijven via telefoon uit algemene Vlaamse lijst: 116
- ✓ Bedrijven die nadien vroegen om het sponsordossier te mogen inkijken: 3
- ✓ Bedrijven die een vergadering vroegen om extra informatie te bekomen: 1

### **Resultaten Leuvense bedrijven die fysiek werden bezocht:**

- ✓ Leuvense bedrijven die bezocht werden: 116
- ✓ Bedrijven die interesse toonden in het concept en vroegen om uitgebreide informatie op mail te zetten: 31
- ✓ Bedrijven die een eventuele introductie besproken op hun algemene vergadering: 21
- ✓ Bedrijven die opnieuw bezocht werden voor een vergadering met HR manager: 1
- ✓ Bedrijven die nadien belden om meer uitgebreide informatie: 2

### **Resultaten direct mail naar groot mailbestand:**

- ✓ Bedrijven uit gans Vlaanderen werden gecontacteerd via mail. Het waren bedrijven uit verschillende sectoren (financiën, communicatie, industrie, verzekeringen, IT, ...): 21.066
- ✓ Bedrijven die mailden om meer informatie te vragen: 16
- ✓ Bedrijven die nadien belden om meer uitgebreide informatie: 1
- ✓ Heel veel bedrijven kennen nu ondertussen TT@work

### **Ontwerp artikel, facebookpagina, linkedIn pagina, publicatie in nieuwsbrief, op website, persbericht, ...**

- ✓ Personen die het artikel lazen via LinkedIn: 195
- ✓ Personen die reageerden door het artikel in de nieuwsbrief: 1
- ✓ Personen die reageerden na het artikel op vtll.be: 3

## Eventplan:

### Organisatie event tabletennis to connect:

- Sportoase Leuven

### Grondplan:

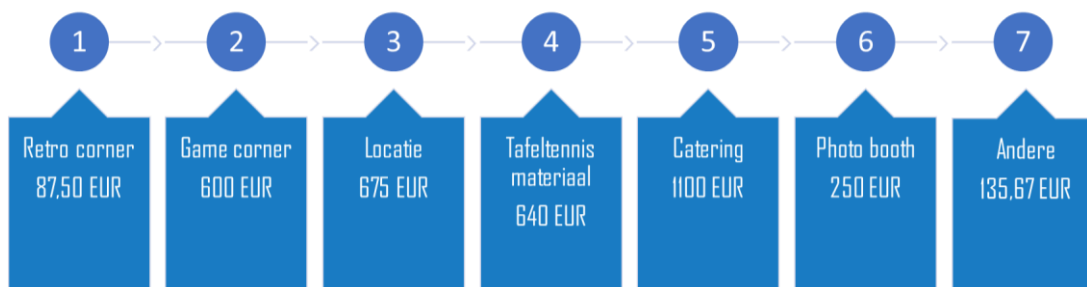


### Draaiboek:

#### Tijdens het event (14/09/2017)

Datum	Activiteit	Wie	Start (uur)	Opmerking
14/09/2017	Ontvangst van de gasten	Jo/Frederik	18u00	
14/09/2017	Bonnenverkoop	Jo/Frederik	18u00	
14/09/2017	Start verkoop drank en eten	Medewerkers traiteur	18u00	
14/09/2017	Start competitie	Jo	19u00	
14/09/2017	Start VTTL-playlist	Frederik	19u00	
14/09/2017	Pauze	Jo	20u00	
14/09/2017	Start deel 2 competitie	Jo	20u30	
14/09/2017	Einde competitie	Jo	21u30	
14/09/2017	Einde VTTL-playlist	Frederik	21u30	
14/09/2017	Bekendmaking winnaars + prijsuitreiking	President VTTL	22u00	
14/09/2017	Afterparty	/	22u00	
14/09/2017	Einde	/	00u00	

### Budget:



## De binnen onze sportfederatie genomen beslissingen, uitgevoerde acties en behaalde resultaten in 2017 met betrekking tot de te realiseren afspraken opgenomen in het convenant innovatief project 2017

Begin 2017 zijn we gestart met het uitwerken van het concept “TableTennis@Work” met de medewerking van 3 studenten van het UCL-lab. Zij hebben ingestaan voor de uitwerking van ons project, het event en het contacteren van de bedrijven. Tegen eind juni waren maar liefst 20.000 bedrijven gecontacteerd. Jammer genoeg zonder veel succes. Gezien de vakantieperiode (zowel van de medewerkers als bij de bedrijven) werd eind augustus een nieuwe impuls gegeven aan het project met enerzijds een testperiode en anderzijds door het event meer te promoten. Ook hier moesten we vaststellen dat er weinig tot geen respons was bij de bedrijven. Het concept zelf zit al heel goed in elkaar, maar hier en daar zijn duidelijk bijstellingen nodig om bedrijven over de streep te trekken. Sommige bedrijven bieden al tafeltennis aan in het bedrijf zelf, en zien de meerwaarde van ons project niet in. Het rechtstreeks contacteren van de bedrijven was waarschijnlijk ook niet ideaal, maar hoorde wel bij onze marketingstrategie. In 2018 lijkt het ons beter om de leden aan te spreken en dat zij dit dan zelf bij hun werkbasis aanklaarten naar de mogelijkheden ter plaatse.