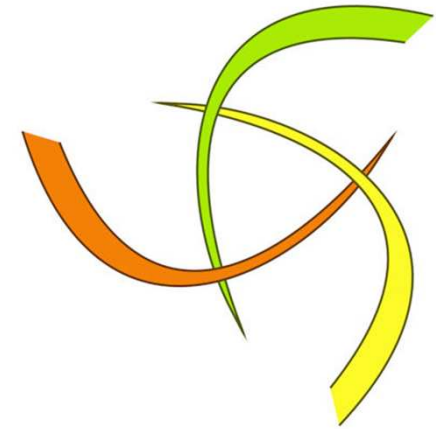


Werken vanuit Sociale Innovatie (meer ontdekken en meer mogelijk maken)

Mark Kristel
(mkristel@finso.nl)



finSo

Oktober, 2011

Veranderingen in de economie zijn kansen voor ondernemers

Werken aan een economie waar belanghebbende elkaar kunnen vinden, hun belangen kunnen borgen en geïnspireerd worden om elkaar te versterken.



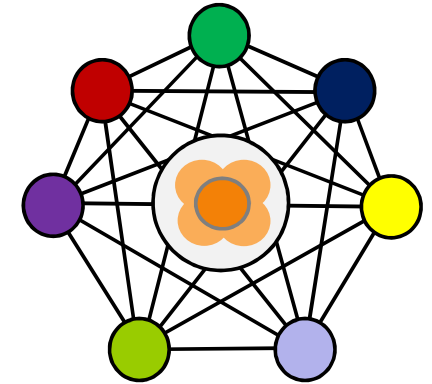
Life Navigator



Sociale Innovatie helpt resultaat te behalen

door belangen te verbinden en krachten te bundelen

- De economie veranderd
 - Het besef dat geld niet gelijk is aan waarde
 - Mogelijkheden niet meer vanuit geld funderen, maar door waarden te verbinden
 - Meer met minder
 - Focus op waar jouw kracht ligt
 - Samenwerking zoeken voor wat anderen beter of “goedkoper” kunnen
- *Netwerk economie / Kennis economie / Geef economie*



**Niet te veel over praten maar gewoon gaan doen,
maar dan wel met elkaar**



Het Life Navigator initiatief

is laagdrempelig en daarmee toegankelijk voor iedereen

- Een platform faciliteren voor klanten en ondernemers
 - Partijen elkaar laten versterken door ze te laten samenwerken om hun klanten te bedienen
 - Onder optimale omstandigheden in beeld komen
 - Deel van opbrengst aanwenden voor geefdoelen
 - bepaald door de deelnemende partijen
 - Kennis systemen binnen bereik van iedereen, door binnen het eigen domein de klant deze systemen te laten voeden.
 - Gegevens blijven eigendom van klant, maar alle deelnemende partijen kunnen deze gegevens aanwenden om in beeld te komen bij de klant
 - De mogelijkheden van de klant vergroten door expertise/kennis in te brengen en toegankelijk maken vanuit een laagdrempelig verdienmodel
 - Informatie naar de klanten brengen die aansluit op hun belangen
 - wordt gewaardeerd en houdt communicatie kanalen open





De Life Navigator via een mobiele App

waar belangen samenkomen om ambities/idealen te realiseren

- Laagdrempelig en zeer effectief marketing kanaal
 - Gekanteld model, dus marketing vanuit vraag i.p.v. aanbod
- Profiel levend houden door meerwaarde naar klant in te brengen via kennis. Deze kennis vergroot de mogelijkheden van de klant en creëert tevens verkoopkansen voor aanbieders van producten en diensten.
- Aanbieders komen bij klanten in beeld door matching van het profiel van klant en aanbieder, waarbij de klant zich profileert vanuit zijn ambities en de aanbieder zich profileert vanuit de soort producten en diensten, hun onderscheidend vermogen en hun ideale klant.
 - Vindbaarheid gerelateerd aan locatie
- Deze wijze van positionering brengt naast de grote ondernemers ook juist de kleine ondernemer in beeld, omdat deze vaak betere aansluiting heeft bij de specifieke omstandigheden van een klant.





Aanbieders van kennis

sturen op het evenwicht tussen de belangen van vraag en aanbod

- Advies over mogelijkheden
- Advies over benodigde middelen
- Aanbevelingen doen voor andere aanbieders (producten, diensten en kennis)



- Bescherming vanuit wet en regelgeving
- Bewaken van de risico's
- Sturen op verantwoorde keuzes
- Verbinden van waarden tussen alle belanghebbenden