**Vraag Innovatie**

Je ben accountmanager van SPORT en je bent verantwoordelijk voor Decathlon. Tijdens een vergadering van SPORT worden de plannen voor het komend kwartaal besproken. Je leidinggevende geeft aan dat het aantal (unieke) bezoekers voor de SPORT-community (blog en Instagram) omhoog moet. SPORT wil meer mensen informeren over de TH©-technologie. Het streven is om er 10.000 unieke bezoekers per maand bij te krijgen. Er is geen budget beschikbaar om dit doel te bereiken.

**Opgave innovatie (4 punten)**

Hieronder staan vier mogelijk acties die je als accountmanager van SPORT kunt nemen.

1. Je neemt contact op met Decathlon. Je spreekt met Decathlon af dat jij zorgt voor handgeschreven flyers. Je vraagt Decathlon om de flyers naast de kassa te leggen om klanten te informeren over de community en de TH©-technologie. Door de flyers te schrijven zorg je ervoor dat ze niets extra kosten.
2. Je neemt contact op met de marketingafdeling van Decathlon. Je deelt mee dat zij moeten zorgen dat het aantal leden van jullie community omhoog gaat. Dit maakt onderdeel uit van het contract dat Decathlon bij jullie heeft . Je verwacht van Decathlon dat het bedrijf in hun nieuwsbrief opneemt dat jullie een community hebben waar jullie klanten informeren over de TH©-technologie.
3. Je neemt contact op met alle filiaalmangers van Decathlon. Je legt de situatie uit en vraagt hen om mee te denken over hoe het leden aantal van de SPORT-community vergroot kan worden. Je vertelt waarom het voor Decathlon interessant kan zijn om meer leden voor jullie community te werven. Je stelt voor om eventueel het personeel van Decathlon te gaan instrueren om te zorgen dat iedere klant die in de winkel komt weet dat er een SPORT community is.
4. Je neemt contact op met je contactpersoon van Decathlon. Je legt de situatie uit en stelt voor om samen met Decathlon een actie op te starten om meer leden te werven. Je stelt het belang van de klant voorop. Je kiest ervoor om voor een kortingsactie te gaan. Je overlegt dat het geld beschikbaar komt vanuit ander budget van SPORT.

**v2 punten**

1.1 Zet de acties in volgorde. Zet op de eerste plaats de actie die het ***beste effect heeft en op de laatste plaats de actie die het minste effect heeft.*** Maak gebruik van de letters bij iedere actie.

 **2 punten**

1.2 Licht voor elke actie toe waarom je hem op deze plaats in de volgorde hebt gezet.

Antwoorden:

1. *Dit is* ***minder******effectief.*** *Hoewel de handgeschreven flyers het budget laag houden, komt het goedkoop en onprofessioneel over*. *De klanten worden hier geattendeerd op de community van SPORT.*
2. *Dit is het* ***minst effectief****. Hoewel klanten op de hoogte worden gepracht van de community, is het voor het contact met Decathlon niet gunstig. Er vindt namelijk geen overleg plaats.*
3. *Dit is het* ***meest effectief****. Je bent actief bezig in de winkel met het werven van klanten voor de community binnen de doelgroep. Je doet dit binnen het budget en in overleg met Decathlon. Het risico is dat het voor de klant ‘drammerig’ over kan komen.*
4. *Dit is* ***effectief****. Het doel om meer mensen te werven voor de community in het belang van de klant wordt hiermee behaald. Maar er wordt wel geld uitgegeven dat bestemd was voor iets anders.*