



Bekendmaking Techniekcoalitie Limburg (TCL) in jouw branche - WAT KUN JE DOEN?

Checklist

Welke eigen middelen kan je inzetten?

Bijvoorbeeld:

- Website
- E-mailnieuwsbrief
- Magazine in print
- LinkedIn-account
- Bijeenkomsten
- Vaste overleggen
- Aparte e-mailing over TCL
- Anders...

Welke externe middelen zijn er mogelijk?

- Congressen, branchebijeenkomsten
- Vakmedia (digitaal en in print) van jouw branche
- LinkedIn-groepen binnen de branche
- Anders...

Welke vormen kan je gebruiken?

- Nieuwsberichtje: korte uitleg nut TCL, verwijzing naar www.techniekcoalitielimburg.nl en contactgegevens adviseur
- Uitbreider nieuwsbericht (o.b.v. bijgevoegde tekst), evt. met quote van adviseur van jouw branche
- Quote met daarbij contactgegevens van de adviseur van jouw branche
- Interview met adviseur van jouw branche (o.b.v. bijgevoegde tekst)
- Uitgebreid interview met de adviseur (o.b.v. een aanvullend gesprek)
- Persbericht over unieke aanpak en nut voor jouw branche van TCL en mogelijkheid tot interview met adviseur

Tips

- TCL ondersteunt verschillende branches. Bekijk wat aan hun advies en concrete hulp voor jouw doelgroep specifiek van nut is en ga daarop in. Vraag je bijvoorbeeld af:
 - Wat zijn de problemen waar zij het meest mee te maken hebben? Bijv. het vinden van goed personeel, veel verloop, veel uitval van medewerkers, te druk om überhaupt na te denken over het behouden en/of aantrekken van goed geschoolde medewerkers etc.?
 - Welke veranderingen zijn het meest van invloed op hun organisatie? Bijv. digitalisering, robotisering, vergrijzing, energietransitie etc.?
 - Op welke manier zouden zij het meeste geholpen zijn? Bijv. met gratis advies, ervaringen uitwisselen met andere ondernemers in de branche, subsidie voor het opleiden of bijscholen van medewerkers, e-learningmodules, extra handjes via een zij-instromer, etc.?
 - Is het nuttig of nodig om de adviseur voor deze branche extra onder de aandacht te brengen? Soms kan het helpen TCL een gezicht te geven, bijv. omdat dat vertrouwen wekt en de stap naar contact zoeken verkleint. Dit kan gemakkelijk door een quote in de tekst op te nemen. Of groter via een interview met de adviseur van jouw branche.
 - Verwijs altijd naar een plek waar meer informatie te vinden is. Dat zijn sowieso de website en LinkedIn-pagina (als mogelijk via een link). En waar mogelijk ook de contactgegevens van de adviseur van jouw branche. Een foto van de adviseur plaatsen is toegestaan.
 - Website: www.techniekcoalitielimburg.nl
 - LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/techniekcoalitie-limburg/>
 - Contactgegevens adviseur: zie bijgevoegd document