NewCo-Directiebijeenkomst 22 januari 2013

1. **Samenwerking (inhoud/klanten)**

Powerteam (alle HR-smaken)

* Commitment
* Vertrouwen
* Afspraken
* Inhoud/inspiratie
* Marktwerking
* Periodiek samen
* Contributie

Klus

1. Zelf
2. NewCO
3. 1e schil zelf
4. 1e schil NewCo
5. **Verdienmodel (verrekenen/tarieven)**

* Onderling 90/10
* Onderling W&S op fee-basis 50/50 (nader bespreken)
* 1e schil 80-20 (20:2 p/p)
  + Zo risicoloosmogelijk onderling factureren (bv. Henk rechtstreeks aan klant) -> nader bespreken/ervaren
* Contributie: jaarbedrag om kosten bijeenkomsten te dekken (nader vaststellen)

1. **De markt op/vorm NewCo**

* Naam verzinnen (bv. HRmensen)
* Waarden/kwaliteiten benoemen
* 4P’s inzetten
* Website als winkel (NewCo als virtuele entiteit met ons als partners)
* Voorlopige benoeming Website-cie: Mevr. Stoop en de heer Biesenbeek.
* Marktbewerking via regelmatige bijeenkomsten (coldselling)
* Internetmarketing
* Op volgende bijeenkomst nader uitwerken (Moderatie: Frank)

1. **Bijeenkomsten**

We plannen tweewekelijkse bijeenkomsten op de dinsdagavond van 6 - 8.

Doel: Commercie (uitwisseling, bewerking, leads etc.). Indien nodig extra bijeenkomsten voor bv. coldselling + kennisuitwisseling)

We plannen een bosdag op 16/2 van 10 – 4, waarin we het resultaat tot nu toe bespreken en verdiepen. Bij Herman, te Hoofddorp. Planning van bovengenoemde avondsessies komt dan ook aan de orde.

Voorlopige Agenda Bosdag 16/2

(Herman zorgt voor lunch)

* Verslag
* a/b/c verder bespreken
* Vlootschouw (Matrix Rob)
  + Moderatie: Rob
* Marketing & Sales (de 4 P’s)
  + Moderatie: Frank
* HR-paraplu als NewCo-paraplu
  + Moderatie: Paul
* WVTTK