

# ***Be good & sell it!***

*10 tips voor heldere communicatie  
over duurzame locaties*

# Inleiding

## Be good & sell it!

Goed dat je dit e-book hebt gedownload! Hoe belangrijk is het voor jou om helder te communiceren over jouw duurzame locatie?

Zou jij daar ook wel **meer gasten en bezoekers** mee willen aantrekken?

Weet je of de duurzame inspanningen en het MVO beleid van jouw locatie goed overkomen bij jouw **gasten en bezoekers**?

Weet je wat er over jouw duurzame locatie wordt geschreven op internet en op social media?

Wist je dat er veel meer waarde wordt gehecht aan wat **anderen over jouw locatie en activiteiten vertellen** dan wat je daar zelf over vertelt?

Zorg er dus vooral voor dat het MVO verhaal van je locatie klopt en communiceer daar vervolgens helder over. En zorg er dan ook voor dat anderen dat voor je verder vertellen: Be good & sell it!

Check mijn 10 tips voor heldere communicatie die écht werken en bezoekers aantrekken.

*Adrieke*



*10 tips voor heldere communicatie over duurzame locaties*

[www.mvofactor.nl](http://www.mvofactor.nl)

# Inhoud

<b>Inleiding</b>	.....	<b>Pag. 2</b>
<b>Inhoud</b>	.....	<b>Pag. 3</b>
<b>TIP 1</b>	<i>Zorg dat het verhaal klopt</i> .....	<b>Pag. 4</b>
<b>TIP 2</b>	<i>Wees helder op de website over MVO beleid</i> .....	<b>Pag. 5</b>
<b>TIP 3</b>	<i>Zorg ervoor dat medewerkers actief betrokken zijn ..</i>	<b>Pag. 6</b>
<b>TIP 4</b>	<i>Zet MVO informatie helder op de kaart!</i> .....	<b>Pag. 7</b>
<b>TIP 5</b>	<i>Vertel waar jouw locatie in uitblinkt</i> .....	<b>Pag. 8</b>
<b>TIP 6</b>	<i>Hou je fans op de hoogte met digitale updates</i> .....	<b>Pag. 9</b>
<b>TIP 7</b>	<i>Maak een slim en efficiënt social media plan</i> .....	<b>Pag. 10</b>
<b>TIP 8</b>	<i>Zorg voor online interactie met je bezoekers</i> .....	<b>Pag. 11</b>
<b>TIP 9</b>	<i>Hou het contact met je bezoekers warm</i> .....	<b>Pag. 12</b>
<b>TIP 10</b>	<i>Vier je successen!</i> .....	<b>Pag. 13</b>
<b>Bonus TIP</b>	.....	<b>Pag. 14</b>
<b>MVO Factor</b>	.....	<b>Pag. 15</b>
<b>Zegt 't voort</b>	.....	<b>Pag. 16</b>
<b>Contact</b>	.....	<b>Pag. 17</b>

# TIP 1

## Zorg dat het verhaal klopt

Wil je dat de duurzame inspanningen en het MVO beleid van jouw locatie goed overkomen bij jouw **gasten en bezoekers**?

Zorg dan dat jouw verhaal over duurzaam ondernemen klopt!

Dat betekent dat:

- Dit verhaal volledig moet zijn.
- Je op de relevante onderwerpen de juiste nadruk legt.
- Je duidelijk bent over de stappen die je nog gaat zetten.
- Je ook eerlijk bent over wat er nog niet zo goed gaat

### Hoe weet je of je volledig bent en de juiste accenten legt?

- Gebruik [checklijsten en scans](#) die voor jouw locatie relevant zijn. Via deze link vind je een aantal voorbeelden
- Bekijk wat andere vergelijkbare locaties doen en haal daaruit wat voor jouw locatie van toepassing kan zijn.
- Vraag je gasten en bezoekers wat voor hun belangrijk is op het gebied van MVO en duurzaam ondernemen. Waar zoeken zij naar? Waar haken ze op aan? Waar knappen ze op af?

10 tips voor heldere communicatie over duurzame locaties  
[www.mvofactor.nl](http://www.mvofactor.nl)

## TIP 2

### Wees helder op de website over MVO beleid

Wil je dat de gasten en bezoekers van jouw locatie altijd kunnen nagaan wat je nu precies doet aan duurzaam ondernemen?  
Wil je ook gevonden worden door nieuwe bezoekers die duurzaam ondernemen belangrijk vinden?

Zorg dan voor heldere informatie over MVO op internet:

- De MVO informatie van jouw locatie moet goed zichtbaar zijn op de website, op de homepage en op elke pagina in het menu.
- Maak een specifieke MVO pagina en gebruik ook relevante verwijzingen, blogs, voorbeelden etc. op de andere pagina's.
- Gebruik relevante zoektermen waarmee (nieuwe) bezoekers juist jouw locatie gaan vinden.
- En oh ja ... zorg voor een duurzame hosting van je website ...



#### Hoe hou je deze informatie up to date?

- Kies periodiek een specifiek MVO onderwerp om op in te zoomen .
- Schrijf regelmatig een artikel met heldere en concrete voorbeelden.
- Werk je doelstellingen regelmatig bij en koppel resultaten terug.

## TIP 3

### Hou medewerkers actief betrokken bij MVO

Het is natuurlijk prachtig als je een degelijk MVO beleid hebt en misschien zelfs wel een duurzaam keurmerk voor je locatie. Maar als de medewerkers hier niet actief bij betrokken zijn, kunnen ze de gasten en bezoekers hier ook niet goed over informeren. Of erger: als een medewerker geen idee heeft over concrete duurzame voorbeelden of daar niet oprecht enthousiast over is, dan kan een gast of bezoeker hier zomaar op afknappen!

#### Direct contact met gasten en bezoekers

Het zijn juist de medewerkers die – in direct contact met de gasten en bezoekers – goed kunnen vertellen wat er op jouw locatie nu écht wordt gedaan aan MVO en duurzaam ondernemen. Zorg er dus voor dat zij goed op de hoogte en enthousiast hierover zijn.

#### Hoe hou je medewerkers enthousiast over MVO en duurzaamheid?

- Overleg vanaf het begin al met alle medewerkers over MVO en duurzame onderwerpen die zij zelf ook belangrijk vinden.
- Maak het MVO beleid heel concreet in relatie tot hun eigen taken.
- Koester de MVO ambassadeurs in je organisatie.

# TIP 4

## Zet je MVO informatie helder op de kaart!

Niet alleen op de website, maar ook op de locatie zelf moet goed zichtbaar zijn wat er op de locatie nu eigenlijk precies gedaan wordt aan MVO en duurzaam ondernemen.

De kunst is om dat op zo'n wijze te doen dat die informatie niet al te veel verstopt zit, maar ook weer niet "overdone" is gepresenteerd. De bezoeker moet het kunnen vinden, maar het moet niet irriteren.

### Waar kun je MVO informatie ter plekke op de kaart zetten?

- Maak een brochure met het MVO beleid en concrete voorbeelden.
- Maak eventuele MVO keurmerken goed zichtbaar, maar zorg ook voor voldoende toelichting wat dat nou eigenlijk betekent.
- Plaats een publicatiebord met actuele MVO activiteiten.
- Op de menukaart (biologisch? van het seizoen? streekproduct?) .
- Op de hotelkamer in de informatiemap.
- Op de producten die op de locatie worden gebruikt en/of verkocht (voor welke keurmerken kies je? wat koop je duurzaam in? ).
- Bedenk ook iets ludieks om op de toiletdeuren te plaatsen 😊.
- Map met duurzame uitjes, winkels, horeca, etc. in de buurt.

# TIP 5

## Vertel waar jouw locatie in uitblinkt!

Natuurlijk moet het “algemene MVO verhaal” van jouw locatie kloppen, maar bedenk vooral ook waar jouw locatie in uitblinkt.

Omdat het bijzonder is.

Omdat het grappig is.

Omdat het ontroerend is.

Omdat het interessant is.

Omdat het bewonderenswaardig is.

Omdat het innovatief is.

Omdat het uniek voor jouw locatie is!

### **Zorg ervoor dat je dit unieke verhaal goed vertelt**

Op je website, ter plekke, aan je medewerkers zodat zij het weer verder kunnen vertellen, op social media, in een vakblad, etc.

Dit is namelijk het verhaal dat men onthoudt .....

.... en ook het verhaal dat men verder vertelt!



## TIP 6

### Hou fans op de hoogte met digitale updates!

Heerlijk om die enthousiaste gasten en bezoekers te ontvangen op je duurzame locatie!

En ze zullen vast en zeker nog een keertje terug willen komen ....

Help ze daarbij door regelmatig van je te laten horen!

#### Waarom zou je aan de slag gaan met een nieuwsbrief?

- Om jouw gasten te herinneren aan het aangename verblijf.
- Om ze enthousiast te maken met nieuwe verhalen over je locatie.
- Om je gasten op de hoogte te houden van duurzame activiteiten.
- Om bezoekers te prikkelen met aantrekkelijke arrangementen.
- Om je gasten te verrassen met interessante aanbiedingen.
- Om telkens weer aan je gasten te vertellen dat ze welkom zijn!
- Om feedback te vragen en te krijgen van je gasten.

Ze zullen maar nét op zoek zijn naar een duurzame bestemming voor een etentje, een overnachting, een zakelijke afspraak, een vergaderplek, een trainingslocatie of zomaar een prettig verblijf.

Dan komt jouw digitale update als geroepen!

# TIP 7

## Maak een slim en efficiënt social media plan

Als je het MVO verhaal van jouw duurzame locatie klopt en je het goed communiceert, dan vertellen jouw bezoekers dat graag verder!

Niet onbelangrijk. Men hecht namelijk veel meer waarde hecht aan wat **anderen over jouw locatie en activiteiten vertellen** dan wat je daar zelf over vertelt!

### Maak het gemakkelijk om jouw verhaal op social media te delen

- Door de informatie over jouw duurzame locatie op jouw website eenvoudig deelbaar te maken met social plug-ins: **share buttons**.
- Door jouw gasten en bezoekers ter plekke én op je website te vertellen op welke platforms ze jouw locatie kunnen volgen.
- Zorg ervoor dat je weet op welke social media kanalen jouw gasten en bezoekers zelf actief zijn; deel dáár ook jouw MVO verhaal!

In een slim en efficiënt **social media plan** staat:

- Op welke platforms je actief bent (omdat je fans daar actief zijn).
- Welke content je wilt delen, maar ook met welke frequentie.
- Wat je doel is met social media en hoeveel tijd je daaraan besteedt.

# TIP 8

## Zorg voor online interactie met je bezoekers

Stop met zenden ....

.... Begin met luisteren ....

.... En start de dialoog!

Het lijkt zo eenvoudig, maar in de praktijk vergeten we het vaak.

- Op social media wordt er vooral héél veel gezonden.
- Maar lees je ook mee wat bezoekers van jouw locatie vinden?
- Weet je hoe je potentiële bezoekers vindt die online en op social media op zoek zijn naar een duurzame locatie?

### Hoe kun je deze interactie online aangaan?


- Zorg dat je deze bezoekers vindt met slimme google alerts en handige zoektermen voor jouw duurzame locatie op social media.
- Voorzie deze bezoekers van de informatie waar ze naar op zoek zijn.
- Focus niet te veel op sales, maar deel informatie die écht waardevol is.
- Zorg ervoor dat je directe én indirecte vragen op social media altijd beantwoordt en maak je reactie ook interessant voor meelezers.
- Zet ook zelf vragen uit op social media over duurzame locaties, zowel 1-op-1 naar je volgers & fans, als voor een breder publiek.

## TIP 9

### Hou het contact met je bezoekers warm!

Zorg er niet alleen voor dat de informatie over jouw duurzame locatie goed en interessant is, maar verplaats je in je bezoeker.

Die heeft vaak de vraag:



What's in it  
for me?

Dat klinkt misschien veeleisend ...

Maar zie het vooral als een kans!

**Maak het MVO verhaal van jouw duurzame locatie vooral ook leuk!**

En denk na op welke wijze je jouw bezoekers ook écht kunt betrekken bij de duurzame activiteiten van jouw locatie.

**Maak er een win-win situatie van en bedenk leuke acties om:**

- bezoekers met goede duurzame ideeën te belonen.
- loyale bezoekers iets extra's te bieden.
- bezoekers die online verder vertellen over jouw duurzame locatie een interessante aanbieding te doen.

# TIP 10

## Vier je successen!

- Laat regelmatig van je horen.
- Vertel wat er goed ging.
- Schrijf over wat je bereikt op jouw duurzame locatie.
- Deel dat met je bezoekers, je volgers en de lezers van jouw digitale updates.



Want je kunt het allemaal nog zo goed doen en nog zulke interessante investeringen doen in duurzame activiteiten ...

**Als je het niet zelf vertelt ....**

**.... dan kan men het ook niet voor je verder vertellen!**

Vergeet dus niet om je successen te vieren en dat met anderen te delen. Wees niet te bescheiden, overdrijf ook niet, maar zoek een goed balans.

## Meld je aan voor mijn gratis ONLINE scan voor duurzame bedrijven

Wil je écht meer **gasten en bezoekers** aantrekken voor jouw duurzame locatie? En daarmee je **omzet verhogen**, zodat je nog meer dromen waar kunt maken voor al jouw duurzame plannen?

→ Meld je dan aan voor mijn [Gratis ONLINE Scan](#), voor nog meer waardevolle tips waarmee je gegarandeerd verder aan de slag kan gaan.

*Tijdens deze ONLINE Scan zoomen we in op jouw duurzame locatie tijdens een persoonlijk telefoongesprek met mij van ongeveer 30 minuten. Aanmelden kan via bovenstaande link.*

*Wat krijg je in zo'n gesprek?*

- 1. Je leert wat een slimme keuze is voor de juiste social media kanalen*
- 2. Je krijgt inzicht hoe je in minder tijd meer kunt bereiken met online media*
- 3. Inspiratie om van de naamsbekendheid van je duurzame locatie een flinke boost te geven.*

# Over Adrieke

Ik leer ondernemers met een duurzame bedrijf om helder te communiceren over hun duurzame activiteiten.



Het verhaal moet wel eerst kloppen!

Daar leg ik zeker nadruk op. Maar dan mag het ook worden verteld!

- Wil je ook meer klanten voor je duurzame bedrijf?
- Vind je het lastig om te communiceren wat jouw bedrijf nu écht doet aan duurzaam ondernemen?
- Wil je weten hoe je hierbij online media & social media in kunt zetten?
- Ben je benieuwd hoe je met heldere MVO communicatie méér klanten aantrekt?

Lees hier [wat anderen zeggen over mijn dienstverlening](#).

Heb je een vraag over de tips uit dit Ebook? Of een andere vraag? Stuur me dan vooral even een mail naar [adrieke@mvofactor.nl](mailto:adrieke@mvofactor.nl). Je krijgt altijd antwoord!

Adrieke

**Zegt 't  
voort!**

## **Delen = vermenigvuldigen!**

**Deel deze tips met je team of met je netwerk:**

- Plan zelf een presentatie over heldere MVO communicatie met je team
- Of vraag mij om zo'n presentatie te geven 😊 Ik kom graag langs!

**Deel dit E-Book verder op social media:**



[Stuur een tweet](#) om andere te tippen over dit E-Book



[Plaats een bericht op Facebook](#) over dit E-Book



## Contact

Adrieke de Kraker  
MVO Factor



**telefoon:** 06-15003067

**E-mail:** [adrieke@mvofactor.nl](mailto:adrieke@mvofactor.nl)

**Website:** [www.mvofactor.nl](http://www.mvofactor.nl)

### Wil je dit e-book doorsturen?

Dat is prima. Delen is immers vermenigvuldigen! Wel graag met bronvermelding.

### Heb je dit e-book via iemand anders ontvangen?

Dat is aardig! Ik hou je graag ook verder op de hoogte van nieuwe tips over heldere communicatie voor duurzame ondernemers.

Wil jij dat ook?

Schrijf je dan in hier in voor mijn digitale [MVO updates](#)