

## Strategisch groeien met de juiste klanten: Jos Burgers aan het woord tijdens Het Nationale Franchise Congres



Hoe maak je van jouw klanten ambassadeurs? Deze vraag staat centraal tijdens [Het Nationale Franchise Congres](#) op 16 april a.s. op het hoofdkantoor van ABN AMRO in Amsterdam. De franchisemarkt wordt steeds voller en het onderscheid tussen formules wordt kleiner. Juist daarom is het essentieel om consumenten niet alleen klant te maken, maar te transformeren tot ambassadeurs van je formule. Naast spreker [Maarten Steinkamp](#), is Jos Burgers één van de hoofdsprekers die je hierin meeneemt.

Jos Burgers behoort tot de meest gevraagde managementsprekers en bestsellerauteurs van Nederland. Met zijn jarenlange ervaring helpt hij organisaties strategieën te ontwikkelen om klanten effectief te binden en hun merkcommunity te versterken. In zijn optredens maakt hij veel gebruik van humor, waardoor hij toehoorders lange tijd geboeid houdt en zijn boodschap extra impact krijgt. Zoals Jos het zelf zegt: “Klanten zijn eigenlijk nét mensen!” Zijn filosofie draait om keuzes maken: welke klanten bedien je, en welke niet? Door focus aan te brengen, bouwen bedrijven zo duurzame relaties en echte loyaliteit op.

### **Van spiegelmoment naar strategische keuzes**

Tijdens het franchisecongres zal Jos twee keer een presentatie geven. Voor de lunch neemt Jos de aanwezige franchisegevers kort mee naar de kern van zijn boodschap: klanten behandelen als mensen. Met een aantal humoristische praktijkvoorbeelden, van klant mishandeling tot uitmuntende service en oprechte aandacht, houdt hij het publiek een spiegel voor. Deze sessie vormt de introductie op het seminar dat na de lunch

plaatsvindt. In dit seminar gaat Jos dieper in op een vaak onderschatte vraag: welke klanten wil je wél bedienen en welke juist niet?

Volgens Jos ontstaat duurzame groei niet door iedereen te bedienen, maar door te kiezen voor klanten die écht bij je merk passen. Met scherpe inzichten, humor en praktijkvoorbeelden laat hij zien hoe je klanten slim selecteert, sterke relaties opbouwt en klantgerichtheid in de organisatie verankert: zo creëer je loyale klanten die je franchiseformule vooruit helpen.

### **Deelnemen?**

Meld je vandaag nog aan om verzekerd te zijn van een plek tijdens Het Nationale Franchise Congres. Naast het seminar van Jos is er keuze uit deelname aan de [College Tour met Maarten Steinkamp](#) of uit [vijf verschillende workshops](#).