

## VERSLAG VAN DE BESTUURSVERGADERING SVB Op 23/05/2018 in Thermae Grimbergen

**Aanwezig:** Guy (Nirvana), Michel (Hezemeer), Rik (Thermen R), Erik (Fitopia), Geert (Katara), Remi (penningmeester), Jari (Londerzeel, Dilbeek, Mineraal), Werner (Pure en Atlantis), Etienne (Grimbergen en Boetfort)

Voor het gemak zijn de “to do’s” gemarkeerd in **geel** □

### FINANCIEN

Remi bezorgt ons een staat van de financiën op 21/05/18.

Er valt vooral op dat intussen amper 10.000 euro van ruim 24.000 lidgelden 2018 werd betaald. Mogen we daarom **alle leden die hun bijdrage 2018 nog niet betaalden beleefd verzoeken om tot betaling over te gaan.**

### WEBSITE & MARKETING

Alle leden ontvingen op 10/01/18 een mail met hun inloggegevens op de nieuwe website van SVB. **Mogen we alle leden die dit nog niet in orde brachten verzoeken om dringend hun profiel op te vrolijken.** Gesteld dat je de inloggegevens niet meer terugvindt dan kan je deze gemakkelijk terug aanvragen via [info@svb.be](mailto:info@svb.be).

Op de ledenpagina zullen we weldra ook alle verslagen en andere interessante informatie opladen. **Geert** levert de info aan **Werner**.

Via webbouwer Cubro zullen we facebookcampagnes opzetten. We leveren hiervoor inhoud aan. Alle ideeën zijn welkom. **Michel** bezorgt ons 10 goede redenen om in de zomer naar de sauna te komen. Werner werkt uit.

Wellnesscheque. **Werner** test goede verloop uitbetaling.

SVB beschikt over een database met klantgegevens voor direct marketing mails. **Werner** informeert bij Resengo of Cubro hoe we ons in orde kunnen stellen met GDPR

### NIEUWE LEDEN

Geert Gentier wordt gecontacteerd door **Geert**.

### GPDR

Onze dank gaat uit naar Kiefer, medewerker van Etienne’s Thermae, die een uiteenzetting geeft over de GDPR, de nieuwe privacyregels. Hieronder samenvatting.

Je vindt eveneens alle standaarddocumenten van Unizo in bijlage om zo een aanzet te geven om je centrum in regel te stellen. We raden je aan om je centrum in orde te zetten of er tenminste al mee bezig te zijn. Volg je graag nog een seminarie over GDPR dan kunnen we je de sessies van Horeca Vlaanderen en/of Unizo aanbevelen.

Bij de nieuwe spelregels van de GDPR moet je je verantwoorden wat je doet met de gegevens van klanten en personeel. In de eerste stap gaat het dus over de manier waarop die gegevens verzameld worden: aan de telefoon/receptie en via het internet, bij een sollicitatie.

Bij Thermae wordt aan de receptie de identiteitskaart van de klant ingescand omdat die gegevens dan al mooi en snel op één plaats bewaard worden. Thermae heeft zich laten adviseren door Unizo en het NSZ. Zij hebben op papier staan dat dit mag volgens de nieuwe wetgeving. Enkel het rijksregisternummer mag niet bewaard worden, maar alle gegevens die nodig zijn om een reservatie te maken wel.

Stappenplan voor GDPR-conform te zijn:

1. Privacyverklaring op website zetten: wat, waarom, hoelang bewaren, recht op inzage
2. Klanten moeten u kunnen contacteren met vragen over hun gegevens
3. (eventueel) Cookiestatement op website zetten en gebruik van cookies melden op uw website
4. Dataregister bijhouden met alle gegevens die je bewaart: wat, wie, waarom, hoe lang, beveiliging en delen met andere bedrijven
5. Partners moeten ook GDPR-conform zijn: sluit met hen een verwerkersovereenkomst af
6. Contracten met werknemers moet GDPR-conform zijn: inlichten wat je met hun gegevens doet
7. Inschrijvingsprocedure online voor nieuwsbrief moet met expliciete toestemming zijn (aanvinkbare vakjes: ik schrijf me in voor het ontvangen van de nieuwsbrief en eventueel de verjaardagsactie) + akkoord gaat met de algemene voorwaarden en het gebruik van mijn gegevens voor marketingdoeleinden volgens de privacyverklaring.

## **FLAIR ZOMERACTIE**

Nancy (Katara) werkt met Flair een zomeractie uit met een saunatoegang aan 18 euro. Privé-sauna's kunnen ook deelnemen aan 18 euro per persoon per uur (= 72 euro).

**Nancy** contacteert de openbare sauna's. **Werner** contacteert privé-sauna's.

Deelname ramen we op 300 à 350 euro per centrum afhankelijk van het aantal deelnemende centra.

## **SAUNADRIEDAAGSE**

Er is nood aan een vernieuwde aanpak voor de Nationale Saunadriedaagse. Daarom deden we een beroep op Jo Heirman van Wu Wei, in een vorig leven senior marketing professional. Samen met hem maakten we enkele keuzes en stelde hij volgend actie-ontwerp op:

We richten ons naar alle geïnteresseerden in wellness en alle bestaande klanten om de bekendheid van sauna/wellness te verhogen. Bovendien willen we een extra bezoek genereren in de rustige periode september/oktober.

We werken een Indian Summer arrangement uit drempelverlagend werkt naar niet wellnessbezoekers.

Kernboodschap: Ontsnap aan de durkte na de zomervakantie en geniet eens optimaal van de laatste mooie dagen van het jaar.

Aanbod en prijzen worden uitgewerkt. Twee versies: openbaar en privé. Te boeken begin september via Wellnesscheque en bruikbaar tot voor allerheiligenverlof.

We bekijken met Jo de mogelijkheden om een filmpje met een BV te maken dat viraal kan gaan en dat we bij mediapartners kunnen loslaten.

Op 6/06/18 om 16u30 afspraak bij Katara voor Jo, Geert, Rik en Erik om dit verder uit te werken.