






'Alles wat je aandacht geeft, groeit'

In 5 stappen je merk laten groeien

Je merk laten groeien doe je door consistent te zijn. Om consistent te zijn, inspireer je medewerkers hoe zij kunnen bijdragen aan het gewenste imago. Je biedt ze handige tools om dat makkelijk te kunnen doen.

Kom je er niet uit of wil je het niet allemaal zelf doen? We helpen je natuurlijk graag! Bel dan Geja op 0651242984 of Shira op 0654264997 voor meer informatie over onze diensten.

Stap 1.	Stap 2.	Stap 3.	Stap 4.	Stap 5.
Inventariseer je bewijsvoering voor je merk	Zoek de verschillmakers	Maak een projectplan	Experimenteer & leer	Monitor en blijf uitdagen
				
<ul style="list-style-type: none"> • Check je merkdoelstelling. • Maak de klantbeloftes concreet (wat wel, wat niet). • Hoe doen we het nu: Inventariseer per klantbelofte de bewijzen: voorbeelden hoe je nu de merk- en klantbeloftes waarmaakt. • Waar heb je per klantbelofte genoeg bewijsvoering van? Waar niet? • Maak er een overzicht van. Dat is je status quo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bedenk de verschillmakers vanuit je status quo. • Rank de ideeën. 	<ul style="list-style-type: none"> • Werk de meest kansrijke ideeën uit naar concrete actiepunten. • Denk aan proposities. • Zet deze in een projectplan. • Formeer een team klantbeloftes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ontwikkel de verschillmakers, toets ze met je klanten. • Leer en experimenteer. • Bij succes: rol uit. 	<ul style="list-style-type: none"> • Volg elk kwartaal je merk doelstellingen. • Blijf de organisatie met regelmaat uitdagen op nieuwe verschillmakers. • Verbind het met je jaarplan.
RESULTAAT				
Status quo van je bewijsvoering merk- en klantbeloftes	Overzicht met verschillmakers	Robuust project plan	Leren van experimenten	Een sterker merk & groei