



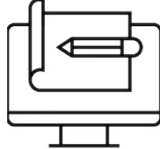


In 5 stappen naar Propositions met meer omzet.

Met deze stappen laten we zien hoe je komt tot een propositie die voor de klant nut heeft, geloofwaardig en onderscheidend is. Dé randvoorwaarde voor meer omzet.

Kom je er niet uit of wil je het niet allemaal zelf doen? We helpen je natuurlijk graag! Bel of mail dan met Karin op 06 18299562/ karin@marketing-queens.nl of Annelies op 0653290129 / annelies@marketing-queens.nl voor meer informatie over onze diensten.

Stap 1.	Stap 2.	Stap 3.	Stap 4.	Stap 5.
Groei Kansen & Toekomst visie	Scope	Exploratie	Ideation	Prototyping
				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Toekomstvisie van de organisatie. 2. Bepaal trends en onderstromen vanuit markt, cultuur en tech. 3. Stel concurrentie en bedreigingen vast. 4. Bepaal groei thema's aan de hand van stap 2 en 3. 	<ol style="list-style-type: none"> 5. Kies een groeithema. 6. Bepaal doelgroep. 7. Omschrijf je doel van je ontwikkel traject . 8. Stel randvoorwaard en (tijd, geld) en betrokkenen vast. 	<ol style="list-style-type: none"> 9. Onderzoek op welke manier hebben anderen dit geprobeerd op te lossen? 10. Praat met eindgebruikers: Welke behoeften en pijnpunten stel je vast bij de doelgroep? 11. Praat met beïnvloeders van de eindgebruikers: welke randvoorwaarden stellen zij? 	<ol style="list-style-type: none"> 12. Creëer oplossingen op behoeften van de eindgebruiker aan de hand van ideation technieken. 13. Genereer zoveel mogelijk ideeën en leg ze allemaal vast. 14. Oordeel niet tijdens dit proces. 	<ol style="list-style-type: none"> 15. Combineer, verfijn of verbreed ideeën. 16. Toets de ideeën aan de behoeften en pijnpunten van de doelgroep. 17. Maak meerdere testbare concepten. 18. Toets concepten bij je in stap 2 gekozen doelgroep. 19. Pas concepten aan en toets opnieuw.
Resultaat	Resultaat	Resultaat	Resultaat	Resultaat
1. Vernieuwings thema's.	2. Scope.	3. Inzicht in klant wens.	4. Veel oplossingen.	5. Oplossingen die inspelen op jouw groeithema en nut voor de klant hebben.