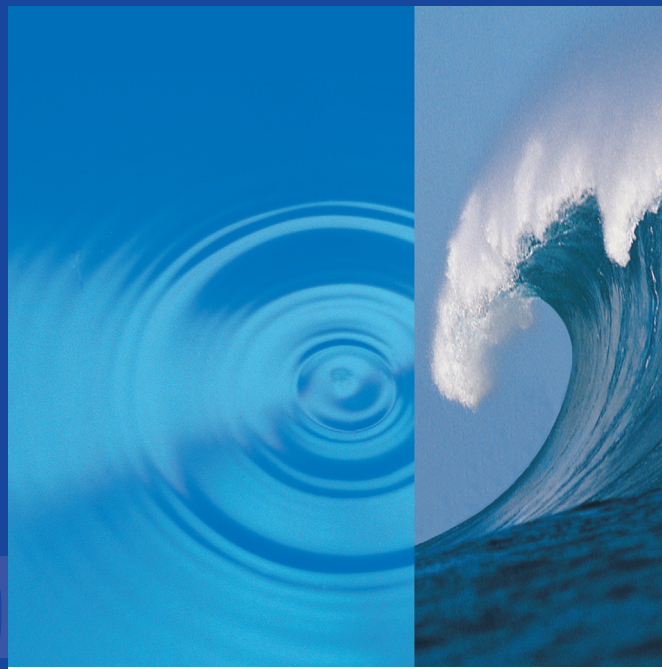


actureerde

de kernwaard

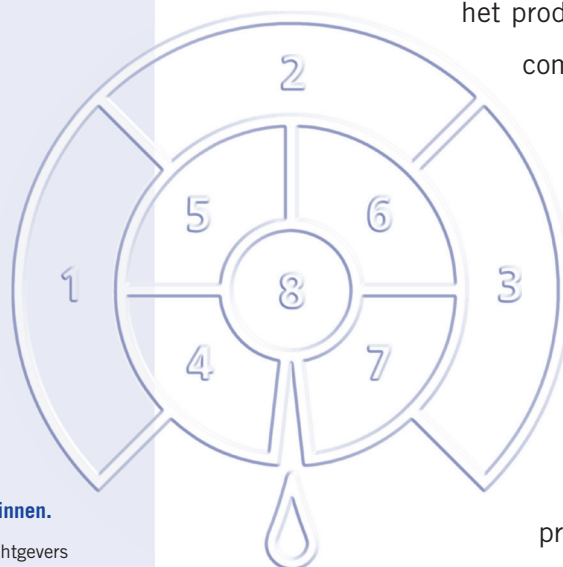
n en ken



Essence & Waves®

Een gestructureerde methode om de kernwaarde
van bedrijven en merken te distilleren

illeren



Essence & Waves® werkt van buiten naar binnen.

Eerst wordt in samenwerking met de opdrachtgevers de omgeving in kaart gebracht, waarna tot de kern van een merk of bedrijf wordt doorgedrongen.

Wie zijn uw concurrenten?

Welke alternatieven hebben uw klanten?

Hoe ziet de persoon eruit voor wie u de beste propositie hebt?

Wat kenmerkt zijn of haar gedrag?

Wat vindt hij of zij nu echt belangrijk aan uw aanbod?

Welke wezenlijke behoefte vervult uw merk of bedrijf?

Welke onderscheidende voordelen brengt u?

Hoe wordt uw merk of bedrijf gezien?

Waarom gelooft uw klant u?

Wat is uiteindelijk de ultieme reden dat juist uw product of dienst wordt uitverkoren?

En hoe is die essentie in één woord of zin te vatten?

Het principe

LMP houdt van omkerdenken. In plaats van het produceren van antwoorden, wat veel communicatie-adviseurs plegen te doen, beginnen we liever met het stellen van vragen. Samen met opdrachtgevers gaan we op zoek naar de kernwaarde van hun bedrijf of merk. Als dat inzicht er is, wordt duidelijk wat de drijvende kracht van een bedrijf of merk is. En welke ultieme propositie aan klanten en collega's gedaan kan worden. Het gezamenlijk vaststellen van de kernwaarde is de eerste fase in het communicatieproces. In het daaropvolgende traject worden plannen ontwikkeld en concrete uitingen geproduceerd om de groei van bedrijven en merken verder te stimuleren.

Het doel

De weg naar de bron hoeft geen zoektocht door een labyrint te zijn. Dankzij een gestructureerde methode van vragen stellen, dringen we in een achtal stappen tot de kern door. In dit proces van distilleren houden we de essentie over. De essentie van uw bedrijf of merk in de meest geconcentreerde vorm. Een druppel die, mits consistent geplaatst, grote golven kan creëren. En hele oceanen in beweging kan krijgen. Inzicht in de werkelijke kracht van een bedrijf of merk brengt niet alleen begrip bij alle betrokkenen, maar is ook het vertrekpunt om een visie te ontwikkelen hoe bedrijven en merken volledig tot wasdom kunnen komen.

De methode

Hoe zien consumenten of klanten u?

Wat onderscheidt u het meest ten opzichte van uw concurrenten? Welke factor levert nu wezenlijk de toegevoegde waarde in uw propositie?

Essence & Waves® werkt van buiten naar binnen. Vertrekpunt is de externe omgeving, de markt.

Door de ogen van consumenten en klanten distilleren we de huidige perceptie van uw bedrijf of merk. Wat is de belofte die voor doelgroepen aanleiding is uw product te kopen, uw dienst af te nemen of bij uw bedrijf te werken.

Alles is immers voortdurend in beweging; het concurrentieveld verandert, consumentengedrag ook. In die veranderende context moet het merk aansluiting houden op de behoeften van uw doelgroepen. En dus eigenlijk continu opnieuw gepositioneerd worden. Om nieuwe kansen ook daadwerkelijk in resultaat om te zetten. Zodat uw merk en bedrijf blijven groeien.

De toekomstgerichte fase van Essence & Waves® is gericht op de gewenste, nieuwe positionering. Rekening houdend met verwachte veranderingen in de omgeving van uw bedrijf of merk.

Via deze aanpak wordt de kloof zichtbaar gemaakt tussen de huidige en gewenste positionering. En kan een strategie ontwikkeld worden om die kloof te overbruggen. Waar staan we? Waar willen we naar toe? En hoe komen we daar? Dat zijn de vragen.

De samenwerking

Essence & Waves® is een praktisch hulpmiddel om tot de kern te komen. Een instrument. Maar ook niet meer dan dat: de muzikant bepaalt de kwaliteit van de output.

Begrip van de consument of de klant, creativiteit, doorzettingsvermogen en talent vormen de toegevoegde waarde van LMP.

Alleen als onze inbreng aan die van u wordt gekoppeld, kan inzicht ontstaan, kunnen mensen en merken groeien en de toekomst gecreëerd worden. Wij kijken er naar uit om met betrokken ondernemers, essenties in golven om te zetten.



Een gestructureerde methode om de doelstellingen van bedrijven te bereiken

Zwaardstraat 16
2584 TX Den Haag
070 - 302 26 10
www.lmp.nu

Uw contactpersoon:
Axel Heilijgers
heilijgers@lmp.nu



Communicatiestrategie & Creatie

te dist