

DEEP DIVE

KPN BUSINESS DEVELOPMENT PROGRAMMA



DURF VOOROP TE LOPEN

Vastberaden, eerlijk, betrokken en met lef. Dat is UBO, fullservice marketing agency dat gelooft in jouw onderscheidend vermogen. In echte verhalen van bedrijven en merken die elke dag de beste versie van zichzelf willen zijn. Altijd bezig om verder te komen, overtuigd dat je achteruitgaat als je stilstaat. Wij helpen bedrijven groeien in omzet en mensen, bouwen succesvolle merken en geven jou een digitale voorsprong.

Durf voorop te lopen.

PRAGMATISCHE WERKWIJZE

De afgelopen decennia is marketing dusdanig veranderd dat het voor veel ICT bedrijven moeilijk is waar te beginnen. Pak ik mijn website aan? Ga ik mijn zichtbaarheid op sociale media verbeteren? Start ik een losse campagne?

De kernvraag is in al die jaren niet veranderd: hoe zorg ik voor groei in omzet en/of mensen. Met onze pragmatische werkwijze zorgen wij ervoor dat jij de juiste stap zet in de juiste volgorde en dat elk keuze is onderbouwd vanuit branding en strategie rekening houdend met relevante ICT en economische trends.



**IN 4
PRAGMATISCHE
STAPPEN KLAAR
VOOR VERDERE
BEDRIJFSGROEI**



BEDRIJFSSTRATEGIE



MERKIDENTITEIT



MARKETINGSTRATEGIE



UITVOERING

STAP 1

BEDRIJFSSTRATEGIE



BEDRIJFSSTRATEGIE

BUSINESS MODEL CANVAS | POSITIONERING | WAARDEPROPOSITIES | KLANTSEGMENTEN

Positioneren is essentieel voor krachtige, effectieve marketing. Hoe zit jouw ICT onderneming in elkaar? Wat is jouw kracht? Wat zijn de behoeften en pijnpunten van jouw verschillende klantgroepen? En hoe bied jij daarop een antwoord en met welke ICT producten en diensten?

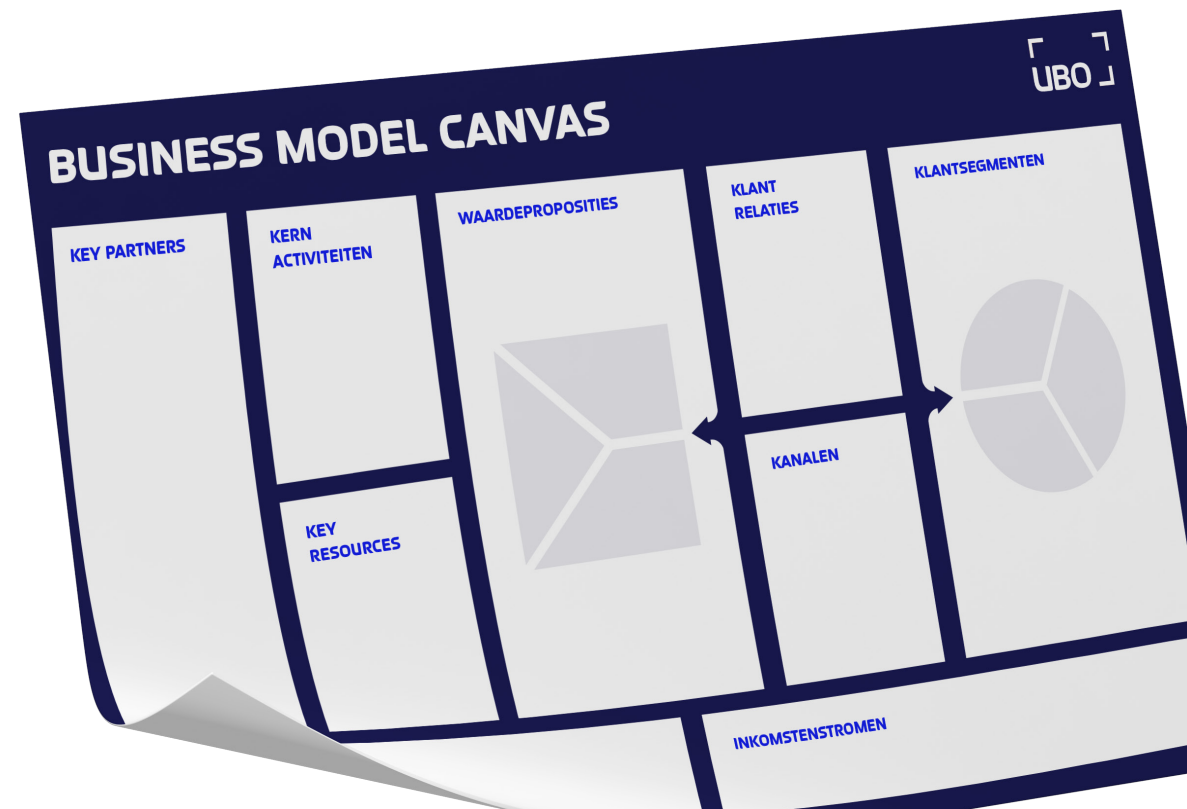
Door goed in te zoomen op die vraagstukken aan de hand van het Business Model Canvas, creëren we samen de optimale waardeproposities voor jouw bedrijf. Om een strakke positionering te ontwikkelen worden de volgende elementen behandeld:

- ✓ Klantsegmenten
- ✓ Waardeproposities
- ✓ Verkoopkanalen
- ✓ Klantrelaties
- ✓ Verdienmodellen
- ✓ Middelen
- ✓ Kernactiviteiten
- ✓ Strategische partners
- ✓ Kostenstructuur

HET BUSINESS MODEL CANVAS

Tijdens de bedrijfsstrategische sessie, gaan we diep in op de structuur van jouw organisatie en de markt waarin je je begeeft. Wie zijn je concurrenten? Wat zijn unieke en onderscheidende eigenschappen van jouw dienstverlening? En hoe zorg jij ervoor dat je jouw klanten optimaal kunt bedienen? De antwoorden op deze en andere vragen verwerken we in een Business Model Canvas: de schematische weergave van jouw organisatie.

- ✓ Verkoopkanalen
- ✓ Klantrelaties
- ✓ Verdienmodellen
- ✓ Middelen
- ✓ Kernactiviteiten
- ✓ Strategische partners
- ✓ Kostenstructuur



DE WAARDEPROPOSITIES

Door jouw unieke eigenschappen en kwaliteiten te onderzoeken en die te koppelen aan klantsegmenten en -behoeften verzamelen we alle ingrediënten voor een perfecte fit tussen vraag en aanbod. Het formuleren van concrete, afgebakende waardeproposities is het resultaat van de bedrijfsstrategische analyse.

✓ Klantsegmenten

✓ Waardeproposities

POSITIONERING ALS BASIS VOOR EEN KRACHTIGE MERKIDENTITEIT

Nu het positioneren met het Business Model Canvas is geslaagd, gaan we door met het ontwikkelen van een merkidentiteit, die perfect aansluit op jouw bedrijfsstrategie. Aan de concrete en afgebakende waardeproposities voegen we een minder concrete laag toe: die van het onbewuste en de emotie. Zo bouwen we een ijzersterk merk.

STAP 2

MERKIDENTITEIT



MERKIDENTITEIT

**STORYTELLING | BEELDTAAL | SLOGAN | MERKKARAKTERS | MERKWAARDEN |
CONCEPTEN | ONDERZOEK**

We kennen ze allemaal, bedrijven waarvan we de naam horen en meteen weten wat zij doen. Uiteindelijk is dit iets waar iedere ondernemer van droomt. Ik voel je denken, maar hiervoor hoef je echt niet het reclamebudget te hebben van een multinational. Ook als ICT-bedrijf is het mogelijk om een sterk merk te bouwen. Zelfs in een sterk concurrerende markt waarin concullega's toegang hebben tot dezelfde leveranciers, producten en diensten.

Het creëren van een onderscheidende identiteit waarmee je opvalt is de basis van een sterk merk. Tijdens een merkidentiteitstraject gaan we terug naar de basis, kijken we naar de toekomst en leggen we jouw merk in taal en beeld vast door middel van de volgende elementen:

- ✓ Jouw ICT portfolio
- ✓ Merkwaarden
- ✓ Merkkarakter
- ✓ Kernwaarden & principes van het merk
- ✓ Waardepropositie
- ✓ Bewijsvoering
- ✓ Kernpropositie
- ✓ Storytelling
- ✓ Beeldtaal
- ✓ Communicatie concept

MERKSESSIE

We gaan terug naar hoe het ooit begon. En vanuit dat startpunt kijken we naar vandaag de dag en de toekomst. We zijn benieuwd naar jouw bedrijfsverhaal, kernwaarden, ICT diensten en producten. De manier waarop jij naar jouw merk kijkt vullen wij aan door samen jouw merkkarakter in kaart te brengen. Concurrenten worden geanalyseerd. Kansen en bedreigingen worden besproken.

BRANDGUIDE ALS SAMENVATTING & RICHTLIJN

De informatie uit de identiteitsessie wordt gestructureerd in een brandguide. Hierin staan jouw kernwaarden, merkkarakter, intrinsieke- en extrinsieke merkwaarden, bewijsvoering, waarde- en kernpropositie. Door informatie te structureren, komt het onderscheidend vermogen naar voren.

- ✓ Jouw ICT portfolio
- ✓ Merkwaarden
- ✓ Merkkarakter
- ✓ Kernwaarden en principes van het merk
- ✓ Waardepropositie
- ✓ Bewijsvoering
- ✓ Kernpropositie

BRANDGUIDE

UBO

INTRINSIEKE MERKWAARDEN

Ik zoek een partij die doet wat hij belooft.
Ik zoek een partij waarbij de cliënt centraal staat.
Ik zoek een partij die toegevoegde waarde levert aan mijn organisatie.
Ik zoek een partij die mij goed adviseert op ICT gebied.
Ik zoek een partij die kennis van zaken heeft.
Ik zoek een partij die een zachte implementatie garandeert.
Ik zoek een partij die mijn werknemers goed opleidt.

EXTRINSIEKE MERKWAARDEN

Hij geeft mij eerlijk en onafhankelijk advies.
Hij helpt mij stappen te zetten in mijn verandertraject.
Hij doet geen onbeheerde diensten.
Hij levert zeer hoge kwaliteit.
Hij doet alles in één keer goed.
Hij zorgt dat alle medewerkers de juiste opleiding krijgen.
Hij heeft grote, branchegerichte kennis en expertise op ICT gebied.
Hij is heel flexibel.

BEWIJSVOERING

Een breed aanbod van excellente ICT-diensten, het met de klant selecteren van de beste oplossing, waarbij opleidingstrajecten vast inbegrepen zijn en klanttevredenheid wordt getoetst.

MERKKARAKTER

Verzorgende Specialist

GASTVRIJ - ZORGZAAM - GESTRUCTUREERD - KENNISGEDREVEN
Bij ClearMind genieten ze ervan als alles helder is en klopt. Zij gaan tot het uiterste om iets te begrijpen en goed uit te voeren. Daarnaast vinden zij het belangrijk dat de klant het ook begrijpt en zij nemen de tijd om zaken tot in detail uit te leggen. Met hun superieure kennis zijn zij altijd gericht op de inhoud en willen mensen daarmee optimaal helpen. Ze kunnen zich moeiteloos wegjiferen om de klant bij te staan. Bij ClearMind leeft men mee, zijn ze vriendelijk en behulpzaam en zetten ze altijd de klant op de eerste plek.

PRODUCTEN

KPN EÉN
(zakelijk internet, mobiel bellen en vaste telefonie)

DOELGROEP

Bedrijven (vanaf 25 werkplekken), instellingen en evenementen in zorg, maakindustrie, onderwijs en overheid.
Samenwerkingspartners gespecialiseerd in ICT met een excellent niveau.

WAARDEPROPOSITIE

Onafhankelijk ICT advies dat leidt tot aantoonbare meerwaarde en de snelle, zachte en perfecte implementatie daarvan, gericht op gebruikersgemak en klanttevredenheid.

VERANDERING / DOELSTELLING

Processen versnellen op communicatie gebied.
Grootste adviesorganisatie van Noord-Nederland worden op het gebied van ICT.
Consultancy rol herleven.
De leukste werkgever van Noord-Nederland worden.
De zorg doorontwikkelen als groeimarkt.

PRINCIPES

Wij kunnen alles uitleggen wat we doen.
Wij doen trajecten nooit zonder opleiding.
Wij denken vanuit de klant en niet vanuit het product.
Wij gaan voor de hoogste klanttevredenheid en toetsen die om onszelf te verbeteren op dat gebied.

KERNWAARDEN

Transparant
Persoonlijk
Excellent
Vooruitstrevend

STORYTELLING, BEELDTAAL & COMMUNICATIECONCEPT

Uw Business Online gebruikt de brandguide en kernpropositie om de identiteit in beeld en taal te ontwikkelen. Door middel van storytelling en beeld wordt het gevoel rondom het merk vastgelegd. Dit gevoel rondom het merk wordt vertaald naar een communicatie concept waarmee je de doelgroep aanspreekt en de meerwaarde van je producten en diensten laat zien.

✓ Storytelling

✓ Beeldtaal

✓ Communicatieconcept

EEN MERKIDENTITEITSBOEK ALS EINDRESULTAAT

Het eindresultaat is een identiteitsboek, dat in taal en beeld vangt wat voor merk je bent en waar je voor staat. Dit is het fundament voor strategie, branding en alle toekomstige marketingmiddelen zoals campagnes, websites, brochures en content.

STAP 3

MARKETINGSTRATEGIE



MARKETINGSTRATEGIE

**CUSTOMER JOURNEY | DIGITALE STRATEGIE | CONSULTANCY | GROWTH HACKING |
MARKETING KPI**

Ben je op zoek bent naar leads, nieuwe medewerkers of meer naamsbekendheid? Een gedetailleerde marketingstrategie helpt je om jouw doelen te bereiken. De marketingmiddelen zijn hierbij nooit het uitgangspunt. Jouw onderscheidend vermogen, klantreis, doelen en de behoeftes van de klant wel.

Tijdens de marketingstrategiefase zal de strateeg van Uw Business Online dieper inzoomen op jouw strategische koers en de customer experience. Vanuit deze strategische koers en customer experience worden de volgende elementen behandeld en uitgewerkt in een marketingstrategie:

- ✓ Customer experience
- ✓ Kansen en bedreigingen
- ✓ Strategische marketingkoers
- ✓ Marketingmiddelenmix
- ✓ Marketinghacks
- ✓ Marketing KPI's

MARKETINGMIDDELENMIX

- ✓ Content marketing formats
- ✓ Lead magnet campagnes
- ✓ SEA
- ✓ SEO
- ✓ Social advertising
- ✓ Social media formats
- ✓ Marketing automation
- ✓ Video en webinar formats
- ✓ Nieuwsbrieven

MARKETINGSTRATEGIESESSIE

Tijdens de marketingstrategie sessie gaan we dieper in op de strategische koers van jouw bedrijf voor de lange en korte termijn. Om vervolgens de verschillende doelgroep(en) te bespreken en de klantreis die ze afleggen. Vanuit de strategische koers, doelgroepen en klantreizen bespreken we jouw bedrijfsdoelstellingen, de resultaten van je huidige marketingmiddelen, de inzet van tooling en marketingkansen en -bedreigingen.

	CONTACT	>	KOUDE LEAD	>	WARME LEAD	>	PROSPECT	>	KLANT	>	ACTIEVE KLANT	>	AMBASSADEUR
KLANT ACTIVITEITEN													
KLANT DOELEN													
CONTACT MOMENTEN													
BELEVING	😊 😊 😊 😐												
BEDRIJFS DOELEN													
KPI'S													
ORGANISATIE ACTIVITEITEN													
VERANT- WOORDELIJK													
TECHNOLOGIE SYSTEMEN													

CUSTOMER EXPERIENCE ALS RODE DRAAD

De informatie vanuit de marketingstrategiesessie wordt gestructureerd in het customer experience model van UBO. Hierin staan jullie klantactiviteiten, klantdoelen, contactmomenten, bedrijfsdoelen, KPI, organisatieactiviteiten, verantwoordelijke en de gebruikte technologie systemen. Deze customer experience staat centraal in de latere uitvoering van de marketingstrategie en zorgt voor structuur, focus en een beter resultaat.

- ✓ Customer experience
- ✓ Marketing KPI's



DE MARKETINGMIDDELENMIX EN KPN PORTFOLIO

De klantactiviteiten, klantdoelen, contactmomenten, bedrijfsdoelstellingen, omschreven in het customer experience model, bepalen de samenstelling van de marketingmiddelenmix en de daarbij horen marketinghacks om snel resultaat te krijgen. Denk daarbij aan cross mediale marketingmiddelen zoals:

- ✓ Content marketing formats
- ✓ Lead magnet campagnes
- ✓ SEA
- ✓ SEO
- ✓ Social advertising
- ✓ Social media formats
- ✓ Marketing automation
- ✓ Video en webinar formats
- ✓ Nieuwsbrieven

Aan dit alles worden meetbare marketing KPI's toegevoegd inclusief een rapportagedocument om de voortgang continu te meten. Binnen elke fases van de journey werken wij met andere marketing KPI.

- ✓ Marketingmiddelenmix
- ✓ Marketinghacks

DE MARKETINGMIDDELENMIX

Het eindresultaat is een complete marketingstrategie waarmee je vanuit een heldere identiteit en strategie een concreet plan van aanpak hebt voor het bouwen aan je werk, het genereren van leads en het werven van nieuw personeel.



THE NEXT STEP

THE NEXT STEP



THE NEXT STEP

MARKETING | WEB-DEVELOPMENT | VIDEO

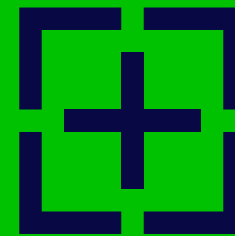
Na het creëren van een onderscheidende merkidentiteit en marketingstrategie is het zaak deze in de start-up fase deze succesvol te activeren door middel van:



**MARKETING
WERKZAAMHEDEN**



**WEB
DEVELOPMENT**



VIDEO

STAP 1 - UITVOEREN MARKETING WERKZAAMHEDEN

SEA | SOCIAL ADVERTISING | SOCIAL MEDIA | SEO | CONVERSIE OPTIMALISATIE | VIDEO | NIEUWSBRIEVEN | MARKETING AUTOMATION | LEAD SCORING | MARKETING DASHBOARD | ANALYTICS

Wij hebben een team met marketingprofessionals om jouw cross-mediale marketingstrategie uit voeren en te sturen op resultaat. Hierin zoeken we altijd de samenwerking met jouw verkoopafdeling. Dit doen we op locatie bij de klant of op afstand.

MARKETING IN- EN OUTSOURCEN

Wij helpen klanten met social mediacampagnes, e-mailmarketing, social selling, zoekmachine optimalisatie (SEO) en zoekmachine adverteren (SEA). Alles om jouw customer journey te optimaliseren. Geen standaardoplossingen, maar professioneel maatwerk en passie voor het vak. Onze ervaren specialisten geven resultaatgericht invulling aan jouw strategie, rapporteren én sturen bij waar nodig.

CONTENT EN CREATIE

Om alles uit je marketing te halen, is creatieve content onmisbaar. Wij zorgen voor sterke content die naadloos aansluit bij jouw bedrijf. Of het doel nu conversie, leadgeneratie of naamsbekendheid is, met creatieve content zorgen wij dat jij je onderscheidt van je concurrenten. Deze content verspreiden wij zowel online als offline waardoor je bereik en de kans op succes wordt vergroot.

MARKETING AUTOMATION EN LEAD SCORING

Of je nu nieuwe klanten wilt bereiken, nieuwe medewerkers wilt vinden of upsell realiseren onder bestaande klanten, marketing is onlosmakelijk verbonden met sales. Met marketing automation en lead scoring zorgen wij ervoor dat marketing volledig geïntegreerd wordt binnen jouw verkoopproces. Samen bepalen we wat nodig is om jouw verkoopafdeling succesvoller te maken.

STAP 2 - WEBDEVELOPMENT

WEBSITE | MOBILE APPS | MULTISITE | PLATFORMEN | API KOPPELINGEN

Wij bouwen krachtige (mobiele) websites en apps, die écht wat toevoegen aan jouw bedrijf. Daarvoor gebruiken we de nieuwste en slimste technieken en natuurlijk een conversieverhogend design. Zo ontwikkelen we oplossingen voor een optimaal resultaat, met jouw groeiambities als rode draad.

ANALYSE, DESIGN & SEO

Meten is weten. Wij gebruiken de data van jouw huidige website om meer te weten te komen over jouw bezoeker. We analyseren waar bezoekers aan- en afhaken en waar ze op zoeken. Deze analyse vertalen wij naar een helder SEO-plan van aanpak, sitemap en webdesign.

DE TECHNIEK & GOOGLE PAGESPEED

Bij de bouw van de website of app houden wij rekening met gebruiksvriendelijkheid, snelheid en bereikbaarheid. Zowel voor de bezoeker als voor de websitebeheerder. Alle websites worden gebouwd met een krachtige back-end en front-end. Dit zorgt ervoor dat jouw website geschikt is voor elk type apparaat en supersnel is. Wij garanderen zelfs een 90+ score op Google Pagespeed.

STATISTIEKEN EN SUPPORT

Wij zorgen ervoor dat jij de juiste tools in handen hebt om te zien of doelstellingen worden behaald en wat er verbeterd moet worden. Hiervoor maken wij gebruik van een krachtig dashboard dat koppelt met Google Analytics, Ads, social platformen en nieuwsbrief tooling. Het doel van dit dashboard is om een duidelijk beeld te geven van onder andere de bezoekersstromen, verkeersbronnen en paginaweergaves van de website. Hiermee kunnen we de website verder optimaliseren.

STAP 3 - VIDEO

BEDRIJFSFILM | BRANDED VIDEO CONTENT | SOCIAL VIDEO | BUSINESSCASE VIDEO | VLOG

Met ons eigen videoteam produceren wij professionele video's die perfect aansluiten bij jouw merkidentiteit. Van klantverhalen tot bedrijfsvideo's en van tv-reclames tot brand campagnes op sociale media, wij brengen het in beeld. En omdat wij denken vanuit de customer journey en video zien als middel om jouw doelen te bereiken, weet je zeker dat jouw video effectief is. Want daar draait het om, het resultaat dat we behalen door de inzet van videomarketing.

SESSIE, CREATIEF CONCEPT & SCRIPT

Hoe het maken van een video precies in zijn werk gaat? We beginnen met een creatieve sessie, waarin we dieper ingaan op doelstellingen, vorm en inhoud van de video. Wij bedenken de verhaallijn en spanningsboog en gaan op zoek naar beelden die de inhoud illustreren en versterken. Dit presenteren wij in een creatief concept.

FILMPRODUCTIE

Ons team gaat dan aan de slag met de productie: alles wordt geregeld, zodat we het verhaal uit het creatieve concept kunnen vastleggen. Locaties worden bepaald, en alle betrokkenen worden ingepland voor de filmdata. En dan gaan we filmen. Het verhaal wordt werkelijkheid tijdens een intense en intensieve dag: we zoeken emotie, actie en beweging en leggen dit vast.

MONTEREN

Het beeldmateriaal wordt in de montage samengevoegd tot een film met als uitgangspunt het creatief concept. Het is belangrijk dat de film blijft boeien tot het einde. Wij mixen vervolgens audio af en zoeken passende muziek en een voice-over bij de film.

DOELEN

Wat door filmmakers weleens over het hoofd wordt gezien: de video moet zoveel mogelijk bekeken worden door de doelgroep. Daarvoor maken we hem toch? Daarom zorgen wij ervoor dat we een slimme strategie ontwikkelen om jouw doelen te bereiken, met een prachtige video.

DEEP DIVE

KPN BUSINESS DEVELOPMENT
PROGRAMMA

