

# Introductie propositieontwikkeling

17 september 2013



Heeft u nog vragen of behoefte aan een nadere toelichting op dit document? Neem dan contact op met Isolde Schram van VODW ([ischram@vodw.com](mailto:ischram@vodw.com); 033 432 64 37). Dit document is tot stand gekomen in opdracht van de CliniClowns. De inhoud van dit document mag niet voor andere doeleinden worden gebruikt, hergebruikt of buiten de organisatie van de CliniClowns worden verspreid zonder toestemming van VODW.





**Welkom**

# ➤ Wat is een propositie?

## Definitie propositie

Een propositie is een concreet, relevant en onderscheidend aanbod voor je kerndoelgroep.

Hierin staat het centrale inzicht, de belofte aan je doelgroep en de bewijsvoering beschreven.

Het is de basis voor het ontwikkelen van een business concept.



Facts

+



Creativity

=



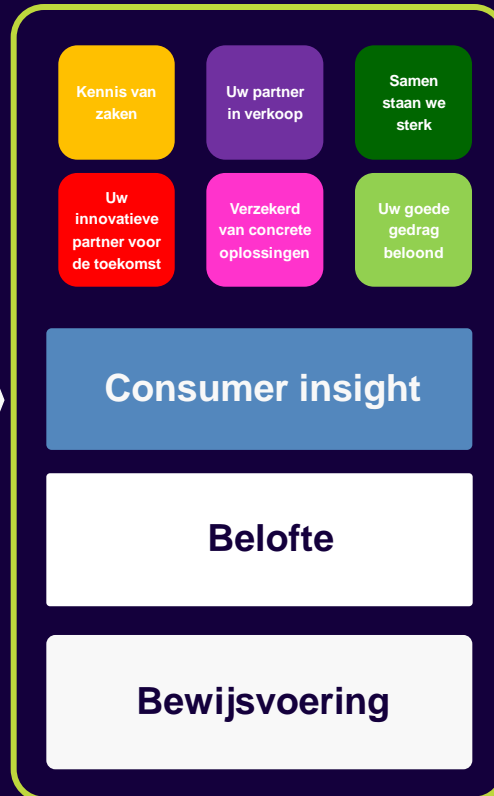
Innovation

# ➤ Van insights naar propositie naar concept

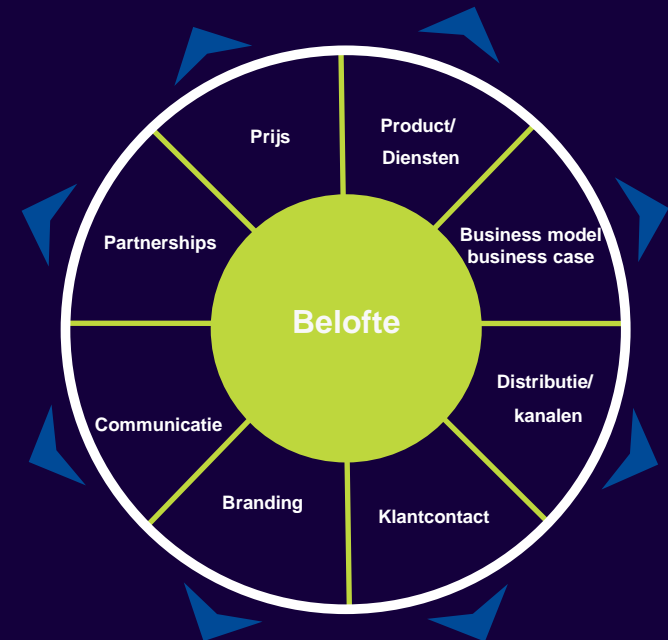
Insights



Propositieplatforms en uitwerking propositie



Conceptontwikkeling



## ➤ Werken met insights

➤ Wat **versta jij** onder een insight?

➤ Op welke manier **pas** je op dit moment **insights toe**?

# ➤ Insights vanuit verschillende invalshoeken

Consumer  
Insights



Industry  
Insights



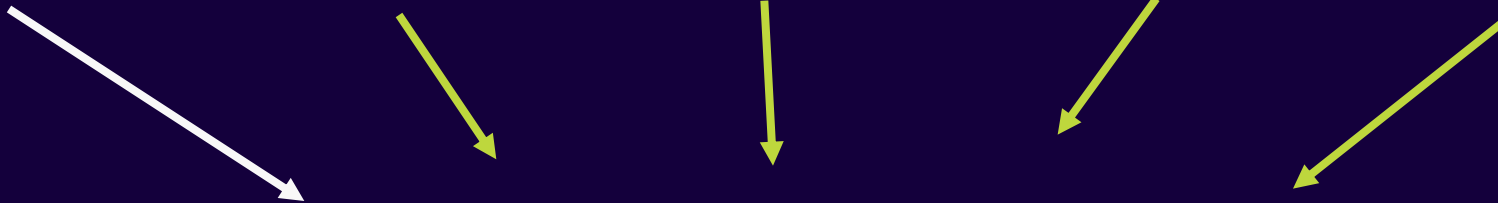
Trend insights



Traditional insights



Creative insights



Insights

# ➤ Wat is een consumer insight?

Met een echte insight creëer je een emotionele  
'**wow**, je begrijpt mij echt'  
reactie bij de doelgroep.



Een consumer insight is een nieuw, **uniek**  
**inzicht** in belangrijke (latente rationale en  
emotionele onvervulde) **klantbehoeften** dat  
de basis vormt voor (langdurig)  
**concurrentievoordeel**.



Maar: innovaties op basis van consumer  
insights zijn vaak eigenlijk **zo**  
**vanzelfsprekend** dat je achteraf niet kunt  
begrijpen dat niemand er eerder aan had  
gedacht!



# ➤ Focus op jouw specifieke doelgroep





## ➤ Voorbeelden insights

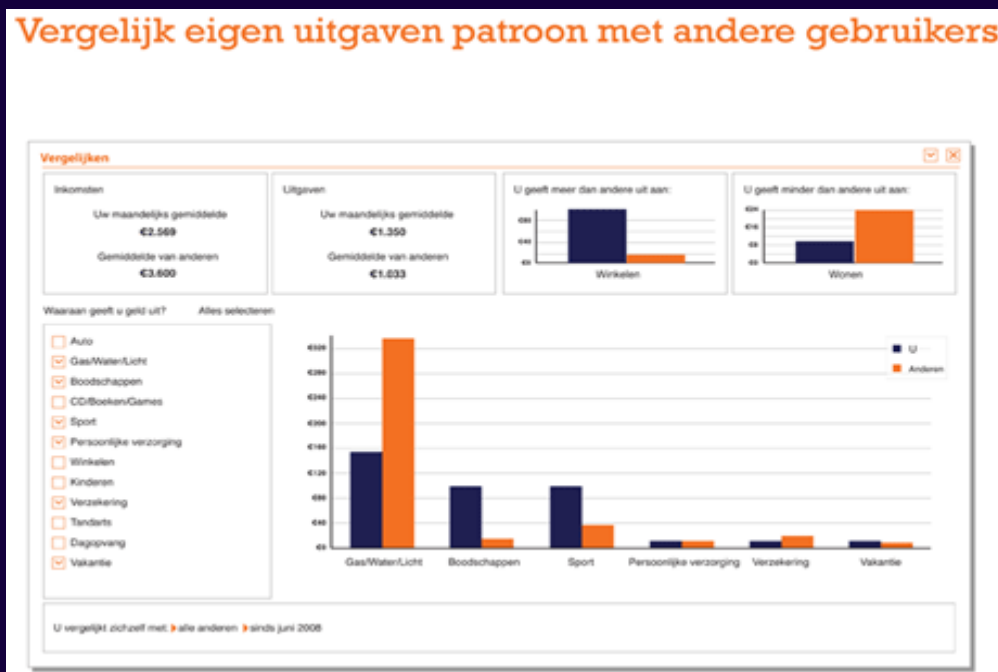
**"Alleen perfecte vrouwen zijn mooi."**

**"Ik wil er graag goed uitzien en goed voor mezelf zorgen, maar al die super dunne, mooie modellen maken me onzeker".**



## ➤ Voorbeelden insights

"Ik vind het belangrijk grip te houden op mijn inkomsten en uitgaven. Ook ben ik best wel nieuwsgierig naar wat anderen uitgeven."



## ➤ Voorbeelden insights

"When I do go out running in the rain I feel like I am conquering myself and the world"

I AM A FORCE OF NATURE.  
NOTHING STANDS IN MY WAY.  
WHEN YOU TRY AND PUSH ME,  
I PUSH BACK. EVEN FRAGILE.  
POWERING OVER HILLS.  
GRINDING SPEED IN THE FLATS.  
THE FARTHER I GO, THE STRONGER I GET.  
UNTIL I HEAR YOU DOWN FOR GOOD.  
I AM FORGED BY THE ELEMENTS.

**NIKE PRO**  
NIKE PRO

**SPORTS AUTHORITY**

The elements testing conditions. Nike Pro is rated for 1000 hours of use. Nike Pro is made of 100% polyester. Nike Pro is made of 100% polyester. Nike Pro is made of 100% polyester.

# ➤ Wat is de echte consumentenbehoefte?

Echte behoefte



**Boormachine**



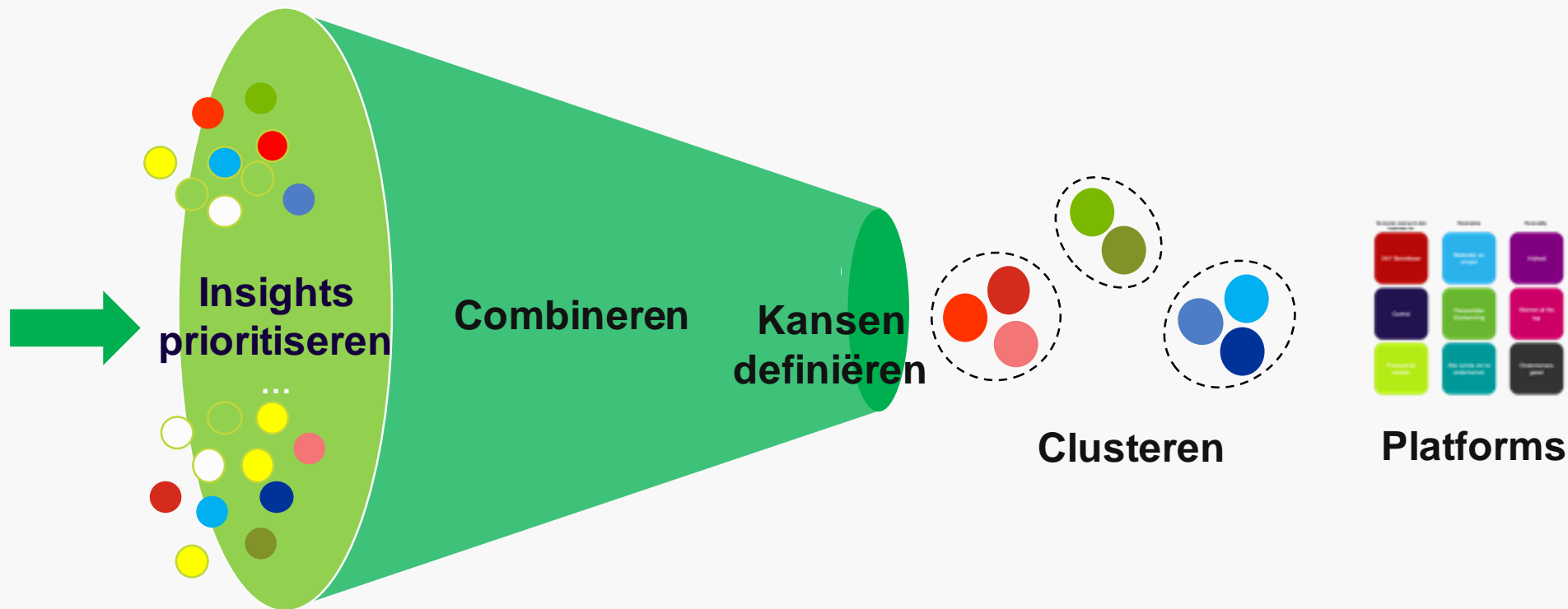
**Gat in de muur**



**Schilderij ophangen**

# ➤ Propositieplatforms eerste oplossingsrichtingen

Propositieplatforms geven een eerste oplossingsrichting aan



## > Destilleer uit de clusters thema's

**Kennis van  
zaken**

**Uw partner  
in verkoop**

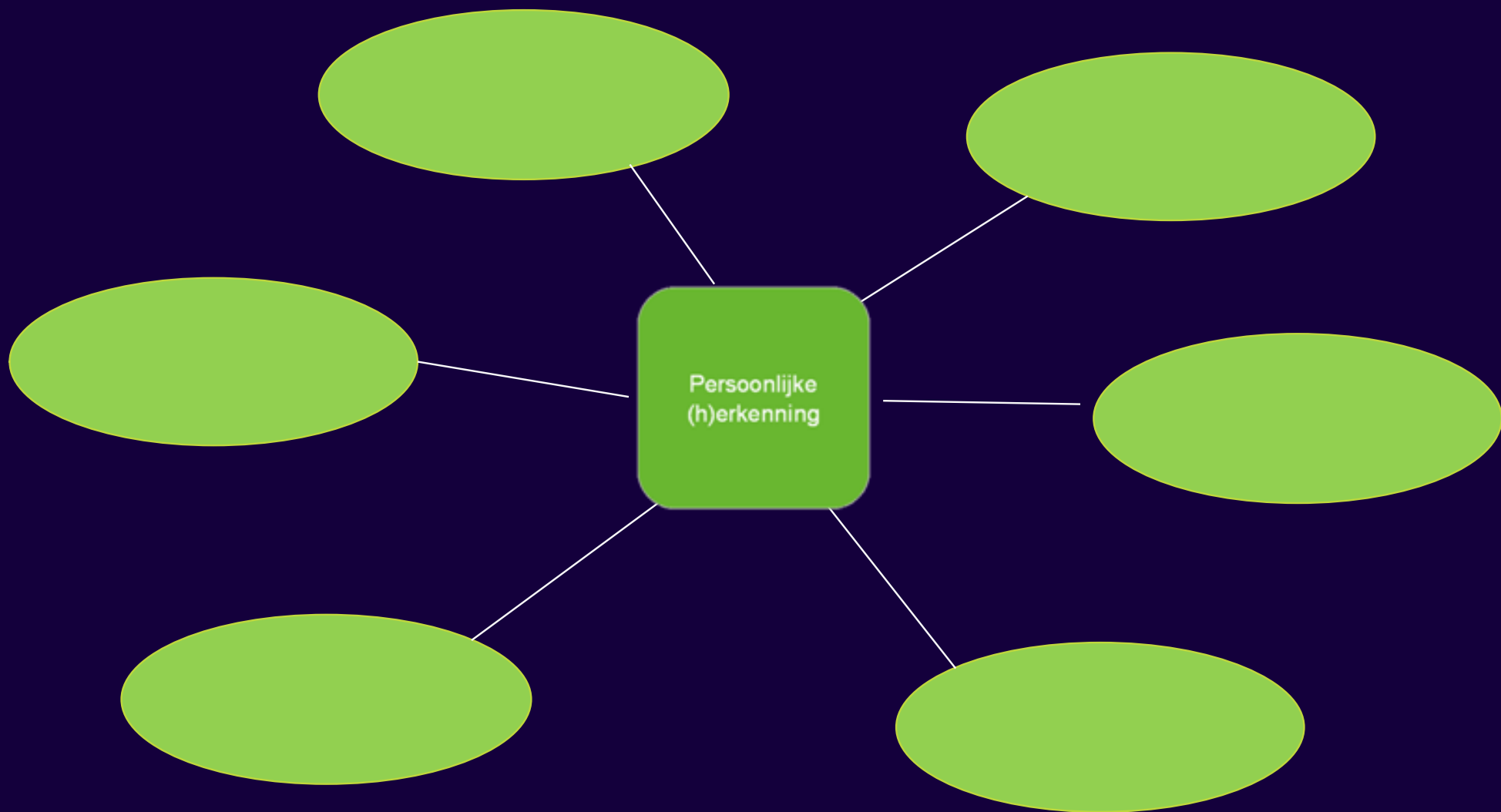
**Samen  
staan we  
sterk**

**Uw  
innovatieve  
partner voor  
de toekomst**

**Verzekerd  
van concrete  
oplossingen**

**Uw goede  
gedrag  
beloond**

# ➤ Werk de associaties bij dit thema in een platform uit

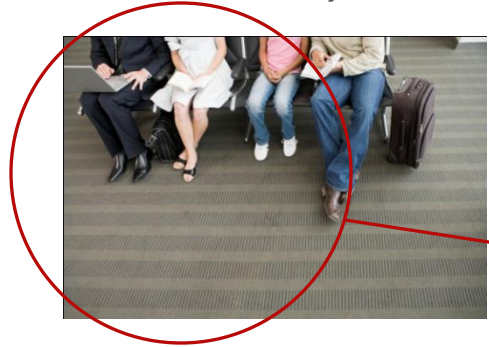


# 24/7 Bereikbaar: the business must go on!



Overall bereikbaar,  
ook internationaal.  
In Europa bellen  
tegen NL tarief

Bij pech direct een  
reserve mobieltje

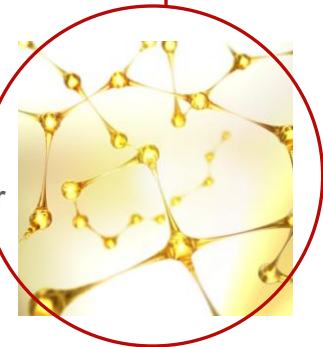


Altijd online



**24/7 Bereikbaar**  
The business  
must go on!

Altijd opnemen; drie telefoons met  
hetzelfde nummer



Een betrouwbaar  
netwerk



Telefoniste/  
secretaresse service



# Makkelijk en simpel: voor iedereen begrijpelijk

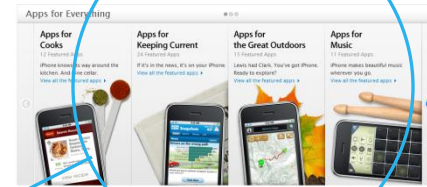
Begrijpelijke taal



Bepoort aantal  
producten

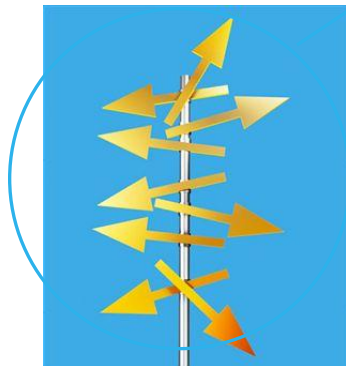
<b>Ben zuinig</b> 50 minuten en/of 50 sms'jes €-0,99 - € 2,99	<b>Ben soms</b> 100 minuten en/of 100 sms'jes €-5,99 - € 4,99	<b>Ben regel</b> 250 minuten en/of 250 sms'jes €-9,99 - € 6,99	<b>Ben vaak</b> 500 minuten en/of 500 sms'jes €-19,99 - € 15,99
--	--	---	--

Duidelijke  
toelichting bij  
nieuwe  
ontwikkelingen

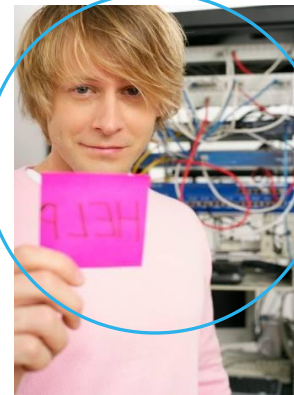


**Makkelijk en simpel**  
Voor iedereen  
begrijpelijk

Simpele tools om het  
keuzeproces te ondersteunen



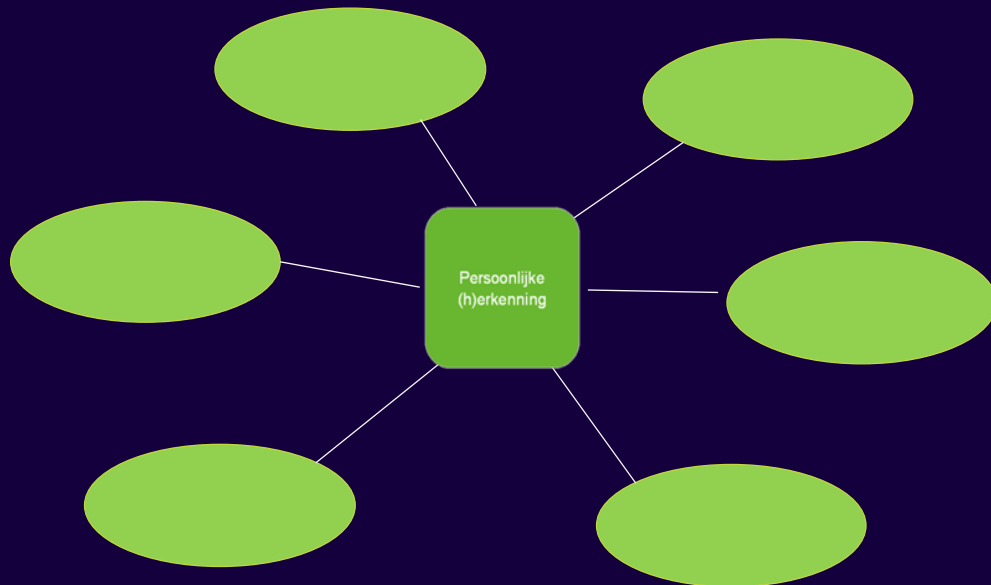
Overzichtelijk en duidelijk



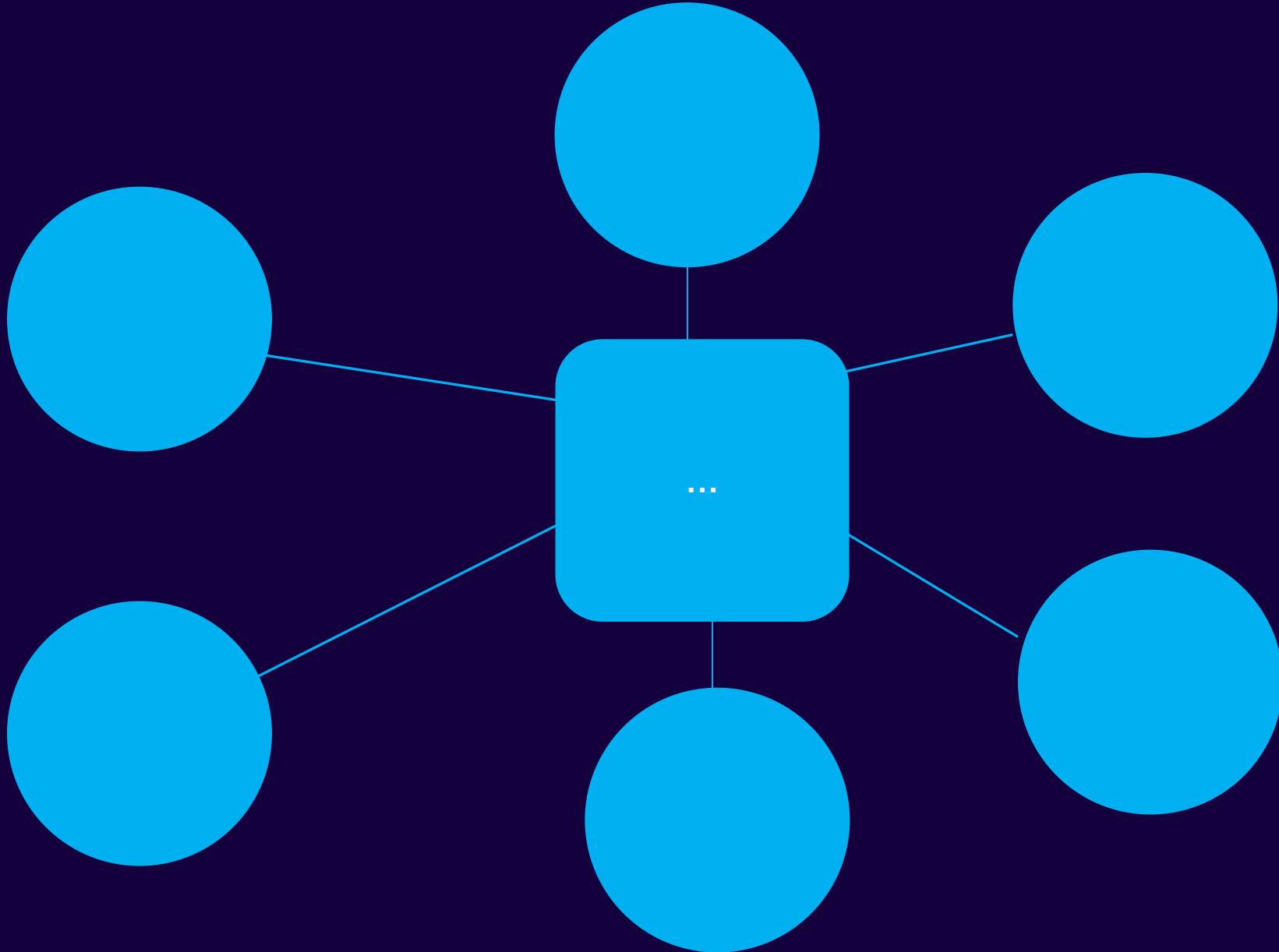
Directe technische  
ondersteuning

## ➤ Aan de slag

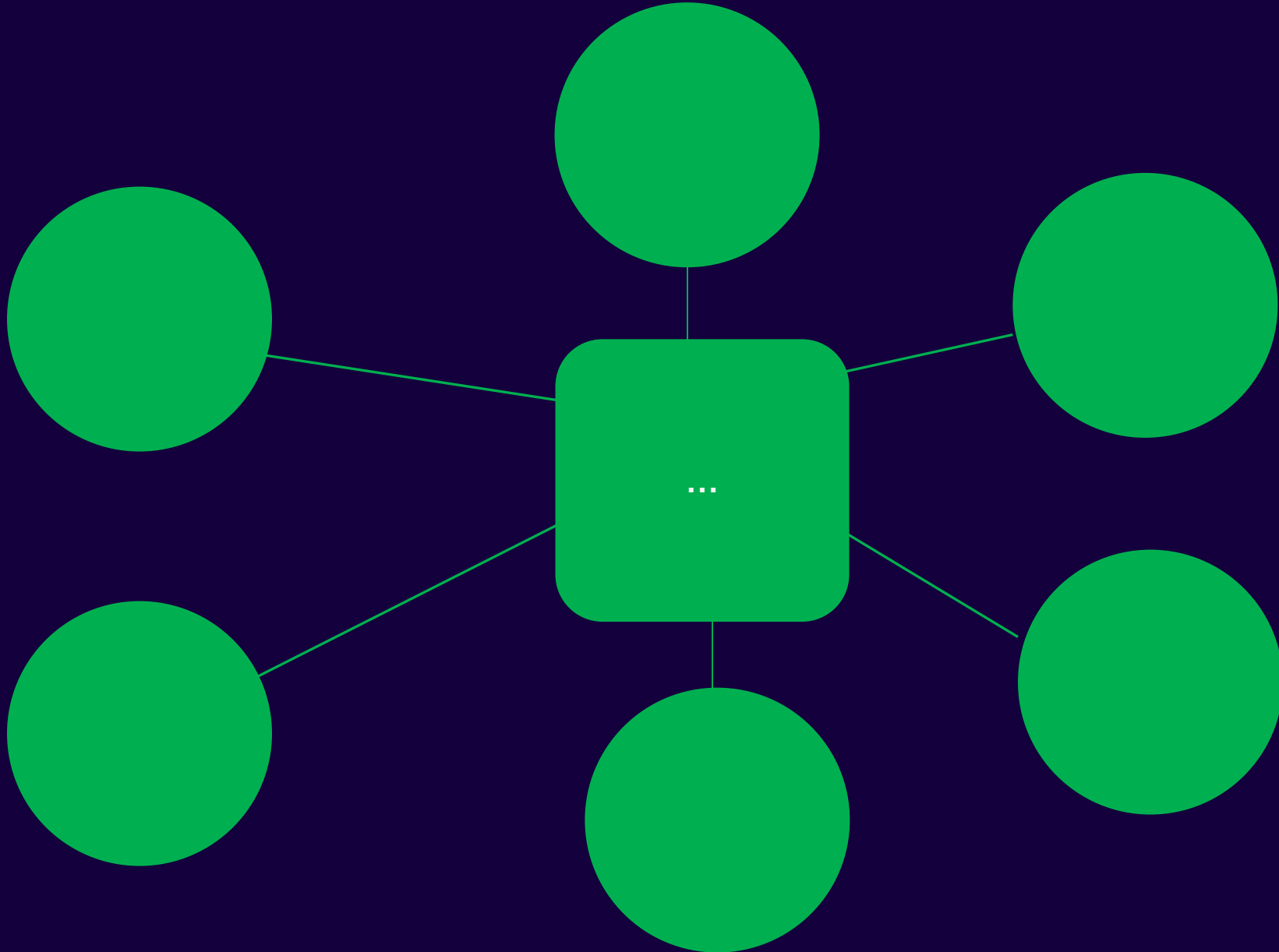
1. Elke groep gaat vandaag aan de slag met de ontwikkeling van een aantal mogelijke propositieplatforms (maximaal drie) voor Cliniclowns en volwassenen.
2. Zorg ervoor dat de platforms geen overlap met elkaar vertonen dus probeer extremen op te zoeken.



## ➤ Format: propositieplatform



## ➤ Format: propositieplatform



## ➤ Selectie platforms aan de hand van een zestal criteria

Criteria Score 1-5 (1=laag, 5=hoog)	Propositie 1	Propositie 2	Propositie 3
Aansluiting bij de klantbehoeften (relevant voor de doelgroep)			
Duurzaam onderscheidend in de markt			
Marktpotentieel			
Aansluiting bij het merk			
Haalbaarheid			
Duidelijk, helder, makkelijk te begrijpen			
Would you put your own money behind it?			
<b>Totaal</b>			

# > Van insight naar belofte

## Ingrediënten

**Consumer insight**  
Begrijp jij je klant?

### **Belofte**

Wat is de belofte en voordeel voor de klant?

### **Bewijsvoering**

Waarom zou jouw klant jou geloven?

## In klanttaal

"Laat me zien dat je mij en mijn behoeften echt begrijpt en dat je weet wat er in mijn hoofd omgaat."

"Oké, nu heb je mijn aandacht.... Leg me maar eens uit wie je bent en wat je doet en waarom jij beter in mijn behoeften kunt voorzien dan iemand anders."

"Is het nou wel zo."

## ➤ **Format: van insight naar belofte**

**Customer insight**

...

**Belofte**

...

**Bewijsvoering**

...



DANK JULLIE WEL!